

RAZVOJ POLJOPRIVREDE I PRERADE POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA NA PODRUČJU OPĆINE KONAVLE



IDEJNA STUDIJA

Konavle - Zagreb, 2019.

Ovu studiju je izradila tvrtka:

AGRARNO SAVJETOVANJE d.o.o.
Dotorščinska 16, 10040 Zagreb

Zagreb, 2019.

KAZALO

KAZALO.....	3
1. UVOD	5
2. ANALIZA STANJA	7
2.1. Osnovni podaci o općini	7
2.2. Prometna infrastruktura i povezanost.....	9
2.3. Prirodne datosti za poljoprivrednu proizvodnju.....	9
2.4. Stanje u poljoprivrednoj proizvodnji.....	13
2.4.1. Poljoprivredno zemljište i uzgajane kulture	13
2.4.2. Rezultati anketa o poljoprivrednoj proizvodnji i povezanim djelatnostima	15
2.5. Prerada poljoprivrednih proizvoda.....	24
2.6. Analiza lokalnog tržišta	26
2.6.1. Tržište krajnje potrošnje	26
2.6.2. Lokalno turističko tržište.....	27
3. ODABIR PRIORITETNIH PROIZVODA ZA POTPORU	30
4. POSLOVNI KONCEPTI ZA ODABRANE PROIZVODE	31
4.1. Tradicijski suhomesnati proizvodi.....	32
4.1.1. Tržište.....	32
4.1.2. Gospodarske značajke proizvodnje	32
4.1.3. Potrebna ulaganja	33
4.2. Sir.....	34
4.2.1. Tržište.....	34
4.2.2. Gospodarske značajke proizvodnje	34
4.2.3. Potrebna ulaganja	35
4.3. Uzgoj jaja u slobodnom uzgoju	35
4.3.1. Tržište.....	35
4.3.2. Gospodarske značajke proizvodnje	36
4.3.3. Potrebna ulaganja	37
4.4. Proizvodnja peradskog mesa u slobodnom uzgoju	37
4.4.1. Tržište.....	37
4.4.2. Gospodarske značajke proizvodnje	37
4.4.3. Potrebna ulaganja	39
4.5. Maslinovo ulje	39
4.5.1. Tržište.....	39
4.5.2. Gospodarske značajke proizvodnje	40
4.5.3. Potrebna ulaganja	40

4.6. Svježe povrće.....	41
4.6.1. Tržište.....	41
4.6.2. Gospodarske značajke proizvodnje povrća	41
4.7. Svježe voće.....	46
4.7.1. Tržište.....	46
4.7.2. Gospodarske značajke proizvodnje	47
5. SWOT ANALIZA.....	55
1.1. Popis SWOT elemenata.....	55
1.2. Ukrštanje elemenata SWOT analize	56
1.3. SWOT matrica	57
6. POMOĆ GOSPODARSTVIMA U POKRETANJU NOVIH POSLOVNIH AKTIVNOSTI	59
6.1. Model poticanja proizvodnje.....	59
6.1.1. Informiranje i obučavanje.....	59
6.1.2. Pokretanje poslovne aktivnosti	59
6.1.3. Realizacija prve prodajne pošiljke.....	60
6.2. Ustroj žarišne tvrtke	62
6.3. Izravna prodaja	62
7. PREGLED POTICAJNIH MJERA IZ PROGRAMA RURALNOG RAZVOJA 64	
7.1. Mjera M04 – Ulaganja u fizičku imovinu	64
7.1.1. Podmjera 4.1. – „Potpora za ulaganja u poljoprivredna gospodarstva“64	
7.1.2. Podmjera 4.2. – „Potpora za ulaganja u obradu/plasiranje na tržište i/ili razvoj poljoprivrednih proizvoda“	66
7.1.3. Podmjera 4.3. – „Potpora za ulaganja u infrastrukturu povezanu s razvojem, osuvremenjivanjem ili prilagodbom poljoprivrede i šumarstva“	67
7.1.4. Podmjera 4.4. – „Potpora neproizvodnim ulaganjima vezanim uz postizanje agro-okolišnih i klimatskih ciljeva“	67
7.2. Mjera 6 – Razvoj poljoprivrednih gospodarstava i poslovanja.....	67
7.2.1. Podmjera 6.1. – „Potpora za pokretanje poslovanja mladim poljoprivrednicima“	68
7.2.2. Podmjera 6.2. – „Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnim područjima“	69
7.2.3. Podmjera 6.3. – „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“ 69	
7.2.4. Podmjera 6.4. – „Ulaganja u stvaranje i razvoj nepoljoprivrednih djelatnosti“	70
8. PRIJEDLOG OPĆINSKIH MJERA ZA POTICANJE RURALNOG RAZVOJA 72	
9. LITERATURA I IZVORI	74

1. UVOD

Općina Konavle je smještena na samom jugu Hrvatske, nadomak županijskog središta Dubrovnika. Pedoklimatski uvjeti za razvoj poljoprivredne proizvodnje su povoljni, a dodatna pogodnost za razvoj ove gospodarske grane je blizina velikog turističkog tržišta. Ne manje je važna duga tradicija u poljoprivrednoj proizvodnji, posebice uzgoju vinove loze, maslinarstvu, povrćarstvu i stočarstvu.

Usprkos navedenim pogodnostima poljoprivreda u Konavlima nema veću gospodarsku važnost. Osim nekoliko komercijalnih proizvođača, prvenstveno proizvođača vina i maslinovog ulja, poljoprivredna proizvodnja danas ima pretežito samo-opkrbni karakter. Najveća ograničenja za razvoj poljoprivrede su neuređeno poljoprivredno zemljište, što se posebno odnosi na Konavosko polje, druge gospodarske grane koji angažiraju najveći dio radnog potencijala lokalnog stanovništva (razvijeni turizam i Zračna Luka Dubrovnik) te manjak suvremenih tehnoloških i marketinških rješenja u poljoprivrednoj proizvodnji.

Općina Konavle želi potaknuti razvitak poljoprivredne proizvodnje i prerade poljoprivrednih proizvoda na svom području. Zato je pokrenula program pod nazivom: „Program razvoja poljoprivrede i prerade poljoprivrednih proizvoda na području Općine Konavle“. Prvi korak u realizaciji tog programa je izrada ove idejne studije.

Osnovna je zadaća ove studije definirati nekoliko poljoprivredno-prehrambenih proizvoda čiju proizvodnju i komercijalizaciju treba prioritetno razvijati na području Općine Konavle te predložiti model njihovog poticanja. Kriteriji odabira bili su slijedeći: povoljni prirodni uvjeti za njihovu proizvodnju, potražnja na lokalnom tržištu, proizvodnja i prodaja tih proizvoda do sada nije postojala ili je slabo razvijena, proizvodnja tih proizvoda je radno intenzivna te može donijeti razmjerno visoki dohodak poljoprivrednom gospodarstvu.

Ova se studija ne bavi rješavanjem infrastrukturnih problema kao što je, primjerice, problem sređivanja stanja sa zemljištem u Konavoskom polju. Rješavanje Konavoskog polja je dugoročni proces uređenja vlasništva nad zemljom, melioracija i navodnjavanja zemljišnih površina koje je Općina počela rješavati kroz niz drugih aktivnosti.

U studiji se prvo, na temelju sekundarnih podataka i stručnog znanja, analiziraju prirodne datosti za poljoprivrednu proizvodnju te današnje stanje poljoprivredne proizvodnje i prerade poljoprivrednih proizvoda. Budući ne postoje sekundarni izvori podataka o poljoprivrednoj proizvodnji i resursima poljoprivrednih gospodarstava na razini općine, provedena je anketa na uzorku od 67 poljoprivrednih gospodarstava kojom su obuhvaćeni njihovi proizvodni kapaciteti, radna sila, postojeća proizvodnja i tržište te njihove poslovne namjere. Provedeni su i razgovori s ekspertima iz turizma,

predstavnicima dva hotelska lanca i cehom ugostitelja grada Dubrovnika, kako bi se procijenio potencijal ovog tržišnog segmenta.

Na temelju provedenih analiza odabrani su poljoprivredno-prehrambeni proizvodi čiju proizvodnju i komercijalizaciju treba poticati. Za odabrane proizvode su izrađeni poslovni modeli. Svaki model se sastoji iz slijedećih dijelova: procjena tržišta, gospodarske značajke proizvodnje te procjena ulaganja. Potom je napravljena SWOT analiza na temelju koje su predložene strategije za realizaciju poslovnih koncepata. Na kraju se predlaže model tehničke pomoći zainteresiranim poljoprivrednicima pri razvoju proizvodnje i prodaje predloženih proizvoda.

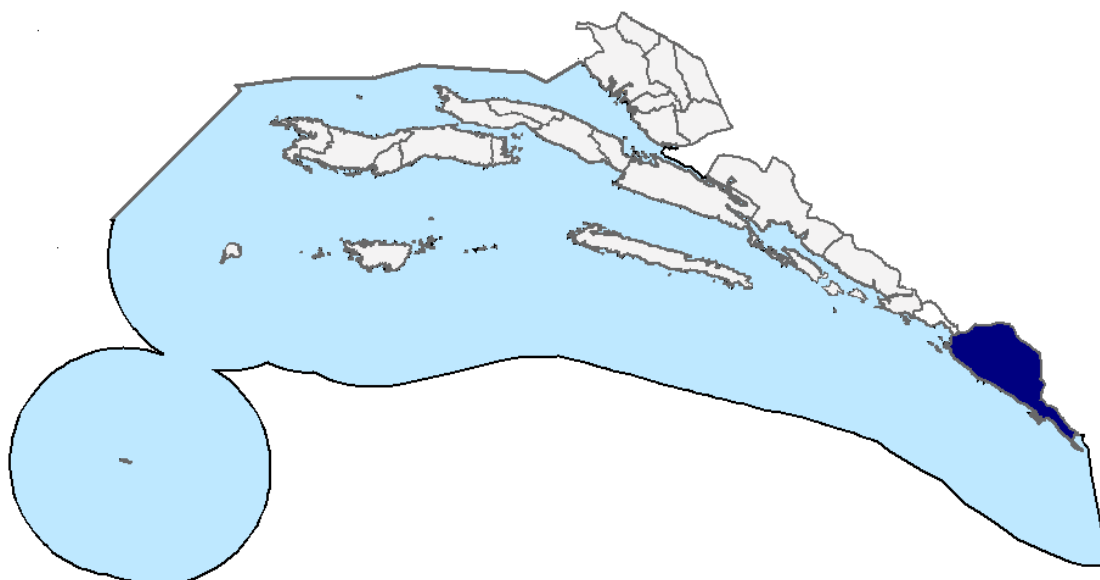
Nakon izrade i usvajanja studije od strane Općine rezultati studije će biti javno prezentirani. Zadaća te prezentacije je informirati i zainteresirati poljoprivredne proizvođače za bavljenje proizvodnjom i prodajom predloženih proizvoda. Općina Konavle će zainteresiranim poljoprivrednicima osigurati konzultantsku pomoć u svim fazama realizacije odabranih projekata od pokretanja proizvodnje do realizacije prve prodajne pošiljke.

2. ANALIZA STANJA

2.1. OSNOVNI PODACI O OPĆINI

Općina Konavle smještena je na krajnjem jugoistoku Dubrovačko-neretvanske županije i najjužnija je jedinica lokalne samouprave u Republici Hrvatskoj. Rasprostire se od uvale Duboka Ljuta na sjeverozapadu do poluotoka Prevlaka na jugoistoku u dužini do 35 km i širini do 12 km. Kopnena i morska granica Općine predstavljaju kopnenu i morsku granicu države. Na sjeveru graniči s BiH dok na istoku graniči s Crnom Gorom. S južne strane dodiruje državnu morsku granicu tj. granicu teritorijalnog mora. Zapadno od Konavala je Općina Župa dubrovačka koja je ujedno jedini kopneni hrvatski prostor s kojim graniči općina Konavle.

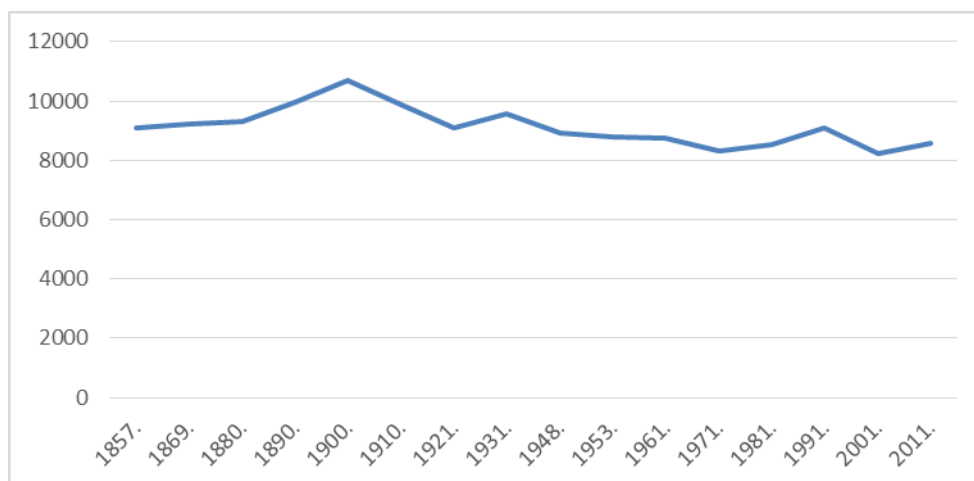
Slika 1. Administrativne granice Općine Konavle



Općina Konavle proteže se na površini od 209,25 km² i obuhvaća 33 naselja (Brotnice, Cavtat, Čilipi, Duba Konavoska, Dubravka, Dunave, Drvenik, Đurinići, Gabrile, Gruda, Jesenice, Komaji, Kuna Konavoska, Lovorno, Ljuta, Mihanići, Mikulići, Močići, Molunat, Obod, Pavlje Brdo, Pločice, Poljice, Popovići, Pridvorje, Radovčići, Stravča, Šilješki, Uskopje, Vitaljina, Vodovađa, Zastolje, Zvekovica). Sjedište Općine je u Cavtatu.

Prema popisu stanovništva 2011. godine, Općina broji 8.577 stanovnika od čega 4.270 muškaraca i 4.307 žena. Prosječna starost stanovništva Općine Konavle je 41,0 godina. Općina boji 5.679 radno sposobnog stanovništva starosti od 15 do 64 godine.

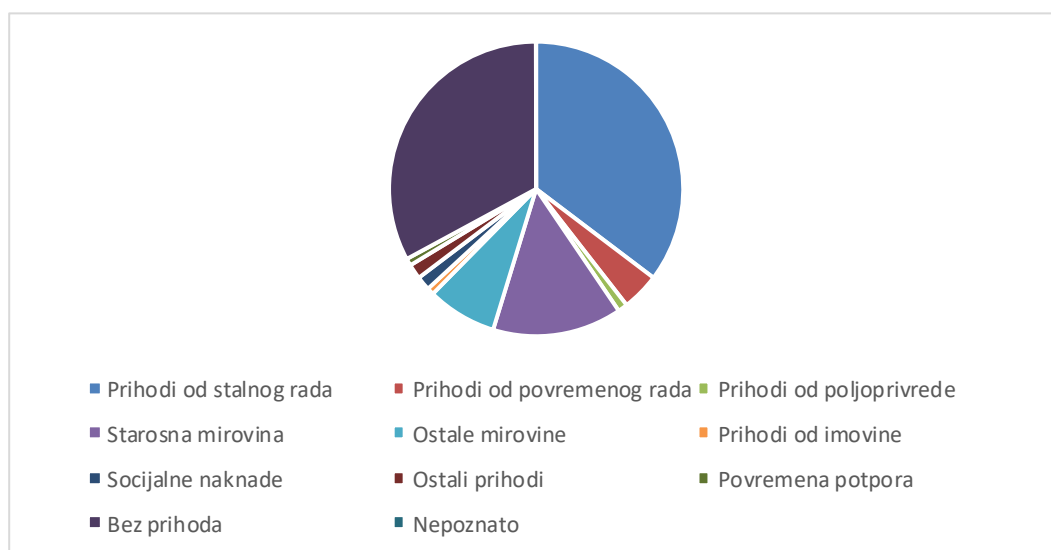
Grafikon 1 Kretanje ukupnog broja stanovnika od 1857. do 2011. godine



Izvor: www.dzs.hr

Najveći broj stanovnika Općina je imala 1900. godine kada je iznosio 10.701. Od tada je broj stanovnika kontinuirano padao do 1970-ih kada počinje njegov porast do početka Domovinskog rata. Broj stanovnika prema popisu iz 2011. je u odnosu na onaj iz 2001. porastao za 327. Očekuje se blagi porasta broja stanovnika u narednom razdoblju.

Grafikon 2. Stanovništvo prema glavnim izvorima sredstava za život, popis 2011.



Izvor: www.dzs.hr

Glavni izvor prihoda stanovništva sukladno popisu iz 2011. bio je prihod od stalnog rada (35%) te mirovine (22% - starosna i ostale). Poljoprivreda po ovom statističkom prikazu ne utječe značajno na dohodak lokalnog stanovništva.

2.2. PROMETNA INFRASTRUKTURA I POVEZANOST

Općina ima nepovoljan prometni položaj zbog rubnog položaja u Republici Hrvatskoj. Zbog konfiguracije terena te blizine graničnih prijelaza i velikog turističkog središta kao što je Dubrovnik, razvijen je cestovni, zračni i pomorski promet koji je važan i za regionalni, nacionalni i međunarodni promet.

Najznačajnija prometnica za općinu je državna cesta DC-8 tj. dionica jadranske magistrale koja prolazi duž cijele Općine od sjeverozapada prema jugoistoku. Na području Općine nalaze se tri granična prijelaza: Dubravka, Karasovići, i Prevlaka.

Pomorski promet Općine odvija se preko luka u Cavtatu i Moluntu, uglavnom u turističke svrhe.

Na prostoru Općine, u Čilipima, nalazi se Zračna luka „Dubrovnik“ koja je od iznimnog značaja za cijelu županiju jer je područje na zadovoljavajući način povezano s ostatkom Hrvatske, ali i svijeta. Zbog nedostatka bolje i brže cestovne povezanosti s ostatkom hrvatske Zračna luka „Dubrovnik“ jako je važan čimbenik za razvoj turizma ali i posljedično cijele Općine Konavle.

2.3. PRIRODNE DATOSTI ZA POLJOPRIVREDNU PROIZVODNJU

Na području Konavala izdvajaju se tri reljefne cjeline: primorski krški greben, Konavosko polje i brdsko područje. Prostor Općine karakteriziraju krški prostori sastavljeni od uglavnom karbonatnih stijena kao što su vapnenci ili dolomiti na kojima se razvijaju površinski slojevi karakteristični za krš kao što su škrape, ponikve, zaravni i polja te podzemni krški oblici kao što su jame i spilje. Nakon karbonatnih stijena najzastupljeniji je naplavni nepropusni pokrov fliš koji je najzastupljeniji u Konavoskom polju.

U geomorfološkom pogledu, prostor Konavala smješten je u krajnjem južnom i jugoistočnom dijelu planinskog lanca Dinarida koji je izgrađen od karbonatnih naslaga koje procesom sedimentacije formiraju karbonatne stijene. Mehaničkim i kemijskim trošenjem tih stijena formiraju se krški reljefi sa karakterističnim podzemnim površinskim krškim oblicima.

Na prostoru Općine Konavale zastupljena je sredozemna klima (Cs tip1) koju karakteriziraju ugodna i/ili sparna ljeta te blage zime. Najveći utjecaj na klimu ima more što se odražava u višim prosječnim temperaturama i manjim razlikama u ekstremnim temperaturama, kišovitim jesenima te karakterističnim maritimnim vjetrovima. Brdski dio Konavala pod jačim je utjecajem morske klime nego li kontinentalne, dok su za kontinentalnu klimu karakteristični hladni vjetrovi iz zaleđa.

Srednja temperatura zraka u najtoplijem mjesecu srpnju iznosi 24,6°C, dok srednja temperatura za najhladniji siječanj iznosi 9,0°C. Za vegetacijsko razdoblje

poljoprivredne proizvodnje probleme može stvoriti ljetna žega koja direktno može oštetiti i smanjiti prinose ili indirektno utjecati na kvalitetu i prinos preko suše ukoliko nema nemogućnosti navodnjavanja.

Oborine imaju direktan utjecaj na biljnu proizvodnju te poljoprivredu u cjelini. Karakteristika tla da zadržava vodu u optimalnoj mjeri, režimi voda u tlu i podzemlju te bilanca vode dostupne za poljoprivrednu proizvodnju su od najvećeg značaja za poljoprivrednu proizvodnju. Na području Općine padaline su najčešće u obliku kiše u najkišovitijim mjesecima (listopadu, studenom i prosincu) uz srednje godišnje količine od 1.484 mm. U ljetnom periodu nastupaju sušna razdoblja dok se količina padalina povećava u jesen i zimu. Oborinske amplitude između mjeseca i godišnjih doba su velike.

Tablica 1. Mjesečna i ukupna godišnja količina oborina od 2014. do 2018. godine, mjerna postaja Dubrovnik – aerodrom

God.	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ukupno (mm)
2018.	139,8	181,5	294,0	14,6	69,7	74,7	48,4	53,5	6,6	236,3	233,7	102,4	1.455,2
2017.	110,1	157,8	73,6	96,8	23,1	0,3	4,8	1,2	74,7	35,6	171,9	186,9	936,8
2016.	153,9	112,0	157,4	88,4	104,1	59,4	11,7	1,7	72,3	216,4	151,7	2,7	1.131,7
2015.	251,8	215,6	258,8	48,8	27,7	47,7	7,8	55,2	152,6	188,9	46,1	0,0	1.301,0
2014.	324,1	134,5	145,6	133,3	50,9	118,9	173,4	129,5	359,1	30,0	190,2	190,9	1.980,4

Izvor: www.meteo.hr/klima

Od vjetrova najzastupljenije je jugo (30%), slijede bura (29%) te maestral (24%) s ukupno 313 vjetrovitih dana.

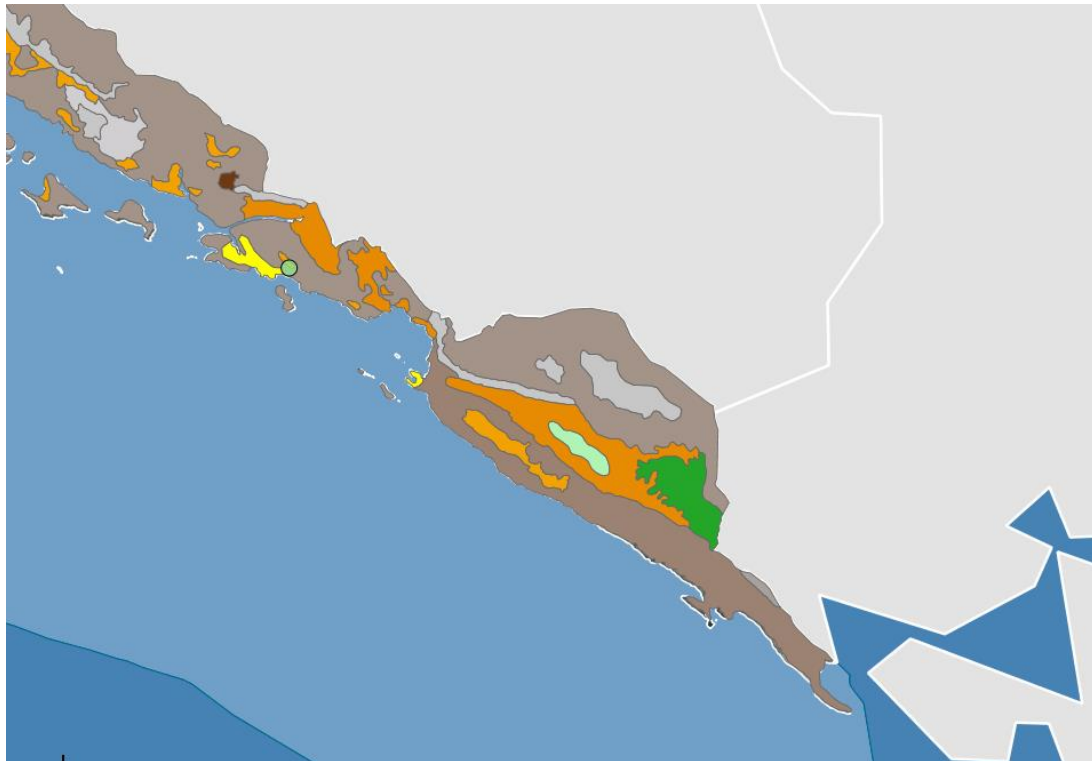
Klima Općine Konavle povoljna je za poljoprivrednu proizvodnju, međutim, zbog velikih mjesečnih amplituda količine oborina te krškog ocjeditog reljefa, za intenzivniju poljoprivrednu proizvodnju potrebno je osigurati stalan izvor vode tj. ulaganje u akumulacije i sustav za navodnjavanje.

Iako se radi o krškim i poroznim tlima, na fliškim dijelovima reljefa razvile su se tri tekućice (Ljuta, Konavočica i Kopačica) pluvijalnog ili kišnog režima. U ljetnim mjesecima kada nastupaju suše tekućice znaju presušiti.

Prema pedološkoj karti bivše Općine Dubrovnik, na području Konavala utvrđeno je nekoliko tipova tala: kamenjar, crnica, rendzina, smeđe tlo, rigolano tlo, močvarno tlo te tla naselja i vodene površine. Ukupna površina rastresitih plodnih tala na području Općine je mala. Obzirom na pedološke, reljefne i klimatske karakteristike Konavle u poljoprivrednom smislu možemo podijeliti na 4 osnovna područja: brdsko vapnenačko područje, Konavosko polje, primorsko brdsko područje, visoka zona Konavoskog polja.






Najkvalitetnija tla, dovoljno duboka i dobrih pedoloških karakteristika za poljoprivrednu proizvodnju nalaze se na rastresitim tlima Konavoskog polja. Donji dio polja karakterizira tlo glinaste strukture koje je povoljno za uzgoj ratarskih kultura. Središnji dio polja je područje uz vodotoke koje karakterizira pjeskovitije tlo pogodnije za uzgoj vinove loze, voća i povrća. Viši dijelovi polja su pogodni za uzgoj svih vrsta kultura uključujući i mediteranske kulture kao smokve, masline i agrume. Pogodno tlo za poljoprivrednu proizvodnju u brdskom vapnenačkom području općine moguće je pronaći u krškim škrapama, ponikvama ili vrtačama. Takva tla pogodnija su za uzgoj sezonskog povrća te u nekim dijelovima i vinove loze. Primorsko brdsko područje karakteriziraju mala krška polja crvenice gdje je zbog povoljnih pedoloških i klimatskih karakteristika te niske nadmorske visine moguć uzgoj ranog povrća i vinove loze, dok na padinama uspijevaju maslina, smokva i agrumi. Visoka zona Konavoskog polja ima povoljne pedološke (prijelaz vapnenca i fliša) i klimatske karakteristike te obiluje vodom, stoga je povoljno za uzgoj gotovo svih kultura. Zbog konfiguracije terena sklono je eroziji stoga je potrebna zaštita polja i vodotoka od erozije.

Slika 2. Pedološka karta Općine Konavle mjerila 1:100000



Izvor: <http://envi.azo.hr/>

Opis slike:

	Rendizina na laporu (flišu)
	Crnica vapnenačko dolomitna
	Vapneno domoitna crnica
	Smeđe tlo na vapnencu i dolomitu
	Antropogena flišnih i krških sinklinala i koluvija

2.4. STANJE U POLJOPRIVREDNOJ PROIZVODNJI

2.4.1. Poljoprivredno zemljište i uzgajane kulture

Područje Dubrovačko-neretvanske županije oskudno je plodnim tlom. Međutim, to se ne može reći i za općinu Konavle koja je četvrta u županiji prema raspoloživim poljoprivrednim površinama. Više poljoprivrednog zemljišta, i ujedno kvalitetnijeg, imaju samo općine u dolini rijeke Neretve.

Prema Popisu poljoprivrede iz 2003. godine ukupna površina poljoprivrednog zemljišta u općini Konavle je iznosila 2.207,5 ha. Od toga je bilo 842,25 ha korištenog i 1.365,25 ha neobrađenog poljoprivrednog zemljišta.¹

Prema istom izvoru, korišteno poljoprivredno zemljište je bilo rasparcelirano u 6.081 česticu prosječne površine svega 0,14 ha. Poljoprivredno zemljište je koristilo 1.109 poljoprivrednih gospodarstava.

Struktura korištenog poljoprivrednog zemljišta bila je slijedeća:

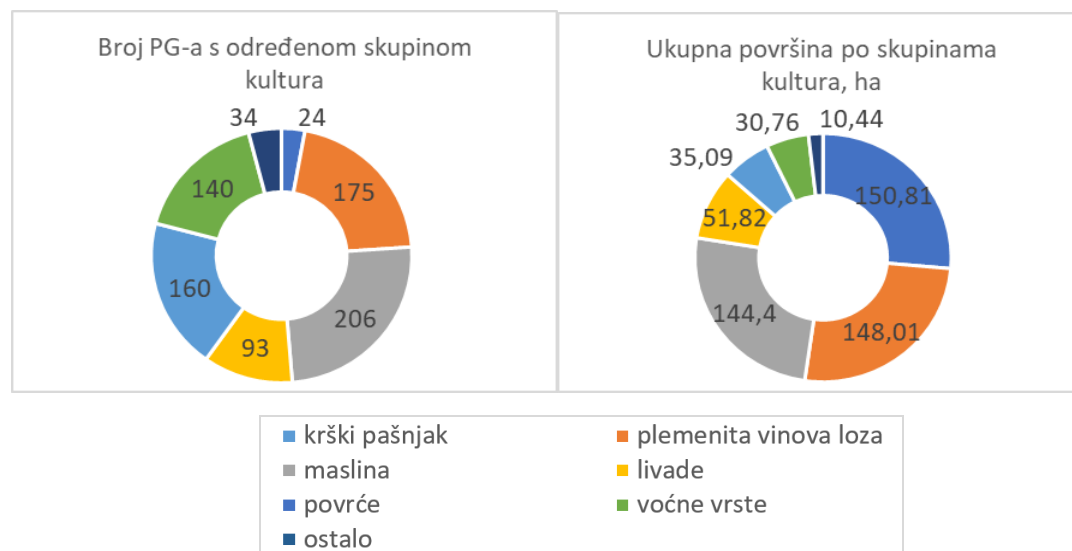
- oranice i vrtovi 51,69 ha
- povrtnjaci (okućnice) 22,99 ha
- livade 130,66 ha
- pašnjaci 246,39 ha
- voćnjaci 215,04 ha
- vinogradi 175,47 ha
- rasadnici 0,01 ha.

Noviji podaci o površinama i broju poljoprivrednih gospodarstava mogu se pronaći u sustavu ARKOD. Prema ARKOD podacima, koji nisu usporedivi s podacima Popisa iz 2003., ali mogu poslužiti kao dobar pokazatelj trenda korištenja poljoprivrednih površina, u Konavlima su 2017. godine zabilježena 597 gospodarstva koja ukupno koriste 808,2 ha poljoprivrednih površina. Po jednom gospodarstvu prosječno dolazi 5,7 parcela i 1,35 ha zemljišta, a prosječna veličina parcele je 0,24 ha.

Od ukupno korištenih poljoprivrednih površina najviše zauzimaju maslinici (213,86 ha), vinogradi (199,30 ha), krški pašnjaci (190,72 ha), oranice (71,11 ha), livade (66,15 ha) te voćnjaci (38,18 ha).

Velika razlika u broju poljoprivrednih gospodarstva odnosu na Popis poljoprivrede iz 2003. godine uglavnom je posljedica razlika u metodologiji. Međutim, vjerojatno je došlo i do stvarnog smanjenja broja poljoprivrednih gospodarstava. S druge strane povećana je prosječna veličina parcele.

Grafikon 3. Skupine kultura prema jedinstvenim zahtjevima APPRRR 2018. na poljoprivrednim gospodarstvima s područja općine Konavle



Izvor: Vlastito istraživanje

Najprecizniji podaci o korištenju površina po kulturama su iz baze podataka prema zahtjevima poljoprivrednih gospodarstava za potpore.

Tablica 2. Površina i broj poljoprivrednih gospodarstava (PG) po kulturama prema jedinstvenim zahtjevima za APPRRR 2018. u općini Konavle

Naziv kulture	Ukupna površina, ha		PG koja uzgajaju kulturu	
	ha	%	Broj	%
krški pašnjak	150,81	26%	24	3%
plemenita vinova loza	148,01	26%	175	21%
maslina	144,40	25%	206	25%
livade	51,82	9%	93	11%
miješane povrtne kulture	32,34	6%	142	17%
miješani nasad voćnih vrsta	19,77	3%	85	10%
ugar	5,39	1%	17	2%
breskva	3,36	1%	15	2%
jabuka	2,67	0%	4	0%
lucerna	1,59	0%	3	0%
smilje	1,39	0%	5	1%
krumpir	1,30	0%	11	1%
djetelina	1,10	0%	3	0%
ostale kulture (< 1 ha)	7,38	1%	49	6%
Ukupno	571,33	100%	832	100%

Izvor: APPRRR

Sve ostale vrste površina udjelom pojedinačno ne premašuju 10%.

¹ Podaci iz Popisu poljoprivrede 2003. godine dobiveni su anketom kućanstva s poljoprivrednim gospodarstvom. Za poslovne subjekte nema podataka na razini općine.

Prema ovoj bazi koju vodi Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju (APPRRR) ukupno se na području općine Konavle koristi 571,33 ha poljoprivrednih površina od čega je najveći dio površina pod vinogradima (26%), krškim pašnjacima (26%) i maslinicima (25%), zatim pod livadama (9%), mješovitim povrtnim kulturama (6%) te voćnim kulturama (4,5%). Od plantažnih nasada voća najviše površina je pod breskvama i jabukama.

Kako je vidljivo iz tablice 2., korištene poljoprivredne površine su 571,33 ha što je znatno manje u odnosu na 842,25 ha koja se navode u Popisu iz 2003. godine odnosno 808,2 ha prema ARKOD bazi iz 2017. godine. Te razlike nastaju jer dio poljoprivrednih gospodarstava ne prijavljuje poljoprivredne površine za poticaje. Dakle, korištene poljoprivredne površine na području općine Konavle su nešto veće od 800 ha.

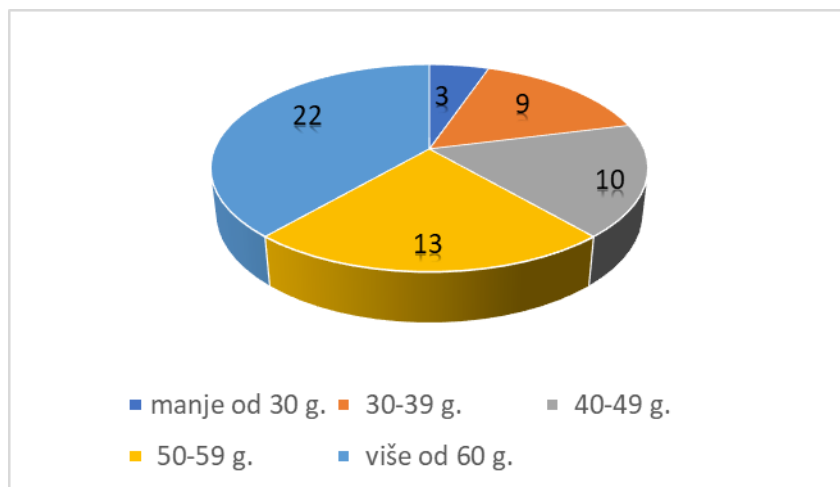
2.4.2. Rezultati anketa o poljoprivrednoj proizvodnji i povezanim djelatnostima

Radi dobivanja što boljeg uvida u stanje na poljoprivrednim gospodarstvima u općini provedena je anketa sa 67 poljoprivrednih proizvođača. Anketom su obuhvaćeni različiti elementi poslovanja na gospodarstvu: vrsta poljoprivredne proizvodnje, prerada i povezane djelatnosti na gospodarstvu, prodaja, planovi za budućnost, ograničenja u poslovanju i obilježja radne snage. Anketa je provedena u prosincu 2018. godine.

2.4.2.1. Osnovna obilježja ispitanika i njihovih kućanstava

Najveći broj ispitanika je u dobi 60 ili više godina (22 od 67) te u dobi od 50 do 59 godina njih 13, zatim u dobi od 40 – 49 godina njih 10 te mlađih od navedenih je svega 12. Ovi podaci jasno ukazuju na jedan od gorućih problema koji se kasnije javlja i kod pitanja o ograničenjima razvoja: starost nositelja poljoprivredne proizvodnje.

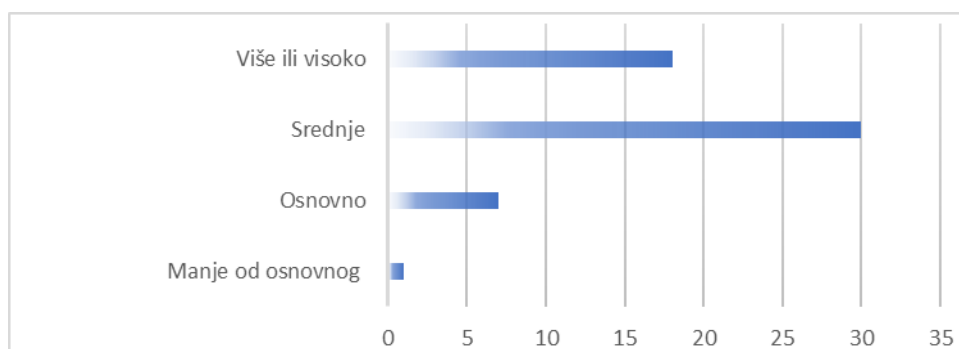
Grafikon 4. Struktura ispitanika prema dobi



Izvor: APPRRR

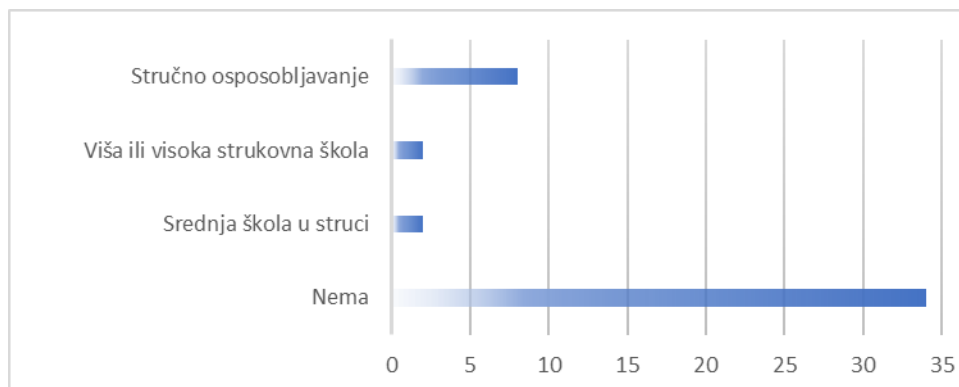
Što se tiče obrazovanja, situacija je znatno bolja jer čak 48 ispitanika ima završeno barem srednje obrazovanje. Međutim, uglavnom se radi o strukama koje nisu vezane uz poljoprivredu, dok je za poljoprivredno zanimanje osposobljeno 12 ispitanika.

Grafikon 5. Ispitanici prema razini obrazovanja



Izvor: APPRRR

Grafikon 6. Ispitanici prema posjedovanju stručnog obrazovanja



Izvor: APPRRR

Više od polovice ispitanika dolazi iz kućanstava s najviše 5 članova (36 ispitanika), a zaposlene samo na poljoprivrednom gospodarstvu nalazimo u 22 slučaja, i to najčešće u vidu jedne osobe (15). U 21 kućanstvu postoje osobe koje nisu drugdje zaposlene i rade povremeno na gospodarstvu, i to su najčešće jedna ili dvije osobe. Češći je slučaj da su članovi kućanstava zaposleni i rade na gospodarstvu. U 10 kućanstava po jedna je osoba zaposlena i radi na gospodarstvu, u 11 kućanstava takve su dvije osobe, a postoji i nekoliko kućanstava s 3 ili više zaposlenih osoba koje uz to rade na poljoprivrednom gospodarstvu. Na temelju podataka o angažmanu u poljoprivredi možemo pretpostaviti da bi jedno od važnijih ograničenja za razvoj i omasovljenje bilo koje proizvodnje na gospodarstvima mogla biti nedostatna radna snaga. U sadašnjim okolnostima malih proizvodnih jedinica ovakvo stanje je održivo, ali u slučaju rasta ta održivost bi mogla doći u pitanje.

2.4.2.2. Poljoprivredne površine na anketiranim gospodarstvima

Gospodarstva s kojih dolaze ispitanici ukupno koriste 296 ha zemljišta, od kojega je najveći dio pod višegodišnjim nasadima, pretežito maslina i vinograda (32%). Jednu četvrtinu zemljišta čine livade, 22% pašnjaci i 21% oranice. Ova se struktura značajno razlikuje od podataka za općinu Konavle iz sustava ARKOD po kojemu od ukupne površine 59% čine površine pod trajnim nasadima, a oranice svega 9%.

Tablica 3. Korištene poljoprivredne površine na anketiranim gospodarstvima (N=67)

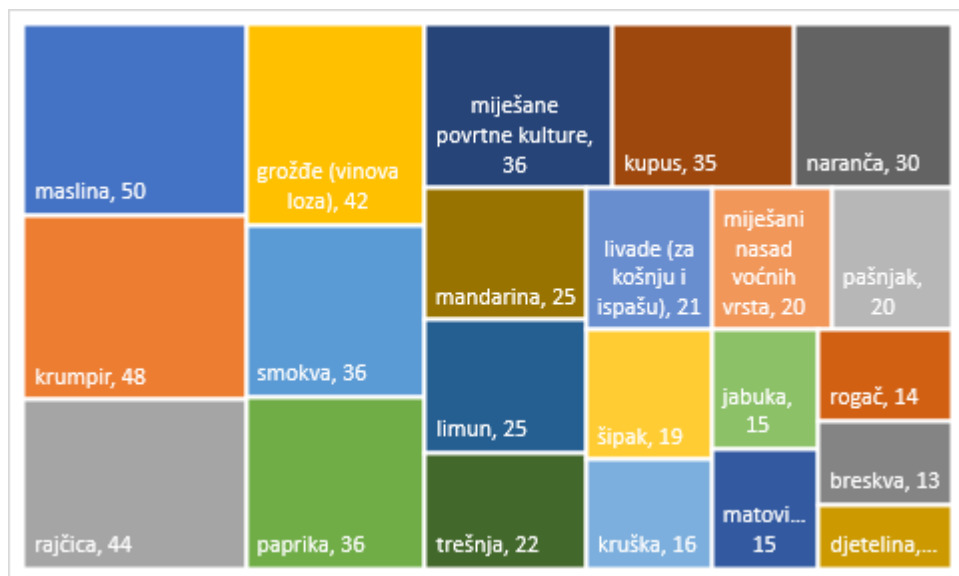
	Oranice i vrtovi	Višegodišnji nasadi	Livade (za košnju i ispašu)	Pašnjaci
Zbroj površina	60,8	96,1	72,5	66,3
- udjel u ukupnoj površini	21%	32%	25%	22%
Učestalost pojave (broj ispitanika)	42	47	27	22
- učestalost prema ukupnom broju ispitanika	63%	70%	40%	33%

Izvor: Vlastito istraživanje

Najveći broj ispitanika ima višegodišnje nasade (70%) te oranice i vrtove (63%), dok nešto manji broj ima livade (40%) i pašnjake (33%).

U pogledu biljne proizvodnje, rezultati ankete potvrdili su najveću zastupljenost višegodišnjih kultura i povrća u uzgoju. Maslinu u uzgoju ima 50 ispitanika, grožđe 42, a smokvu 36 od 67 ispitanika. Osim toga, visoko su zastupljene voćne vrste naranča, mandarina, limun i trešnja (više od 20 ispitanika).

Grafikon 7. Najučestalije biljne kulture prema broju ispitanika koji ih uzgajaju (uzgaja ih 10 ili više ispitanika)



Izvor: Vlastito istraživanje

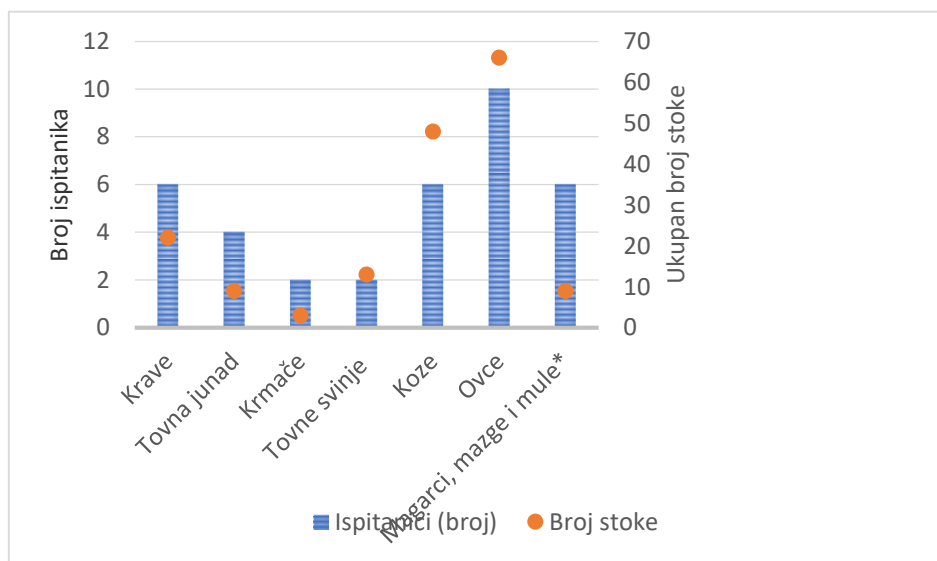
Od povrtnih kultura najčešće se spominju krumpir i rajčica (48 i 44 puta), a za njima paprika, miješano povrće i kupus (36 i 35 puta). Na 21 gospodarstvu se koriste livade, a na 20 pašnjaci. Za stoku se još uzgajaju djetelina i lucerna. Manje zastupljene biljne vrste u uzgoju su iz različitih skupina: šipak, kruška, jabuka, matovilac, rogač, breskva, itd.

Potrebno je naglasiti da kod samo tri ispitanika postoji proizvodnja u zaštićenom prostoru. Pri tome se dva ispitanika bave proizvodnjom povrća, a jedan proizvodnjom presadnica. S obzirom na sve učestalije pojave nepovoljnih vremenskih prilika zbog klimatskih promjena, razvoj intenzivne biljne proizvodnje povrća i ukrasnog bilja nije moguć bez povećanog korištenja zaštite od nepovoljnih uvjeta.

2.4.2.3. Stoka i stočarska proizvodnja

Stoke na gospodarstvima ispitanika ima vrlo malo, tako da od 67 ispitanika svega njih 10 drži ovce, po 6 ih drži krave, koze i magarce, dok krmače drže 2. Ovisno o vrsti stoke koju imaju, prosječan broj stoke po gospodarstvu s tom vrstom stoke iznosi: 4 krave, 2 krmače, 8 koza, 7 ovaca ili 2 magarca. Tri ispitanika izjavila su da drže kokoši za proizvodnju jaja. Najzastupljenije stočarske proizvodnje su kravle mlijeko, kozlići za meso, jaja kokošja te telad i janjad za meso. Ostali se proizvodi pojavljuju na 1 ili 2 gospodarstva.

Grafikon 8. Broj ispitanika koji drže stoku prema vrsti stoke i ukupan broj stoke

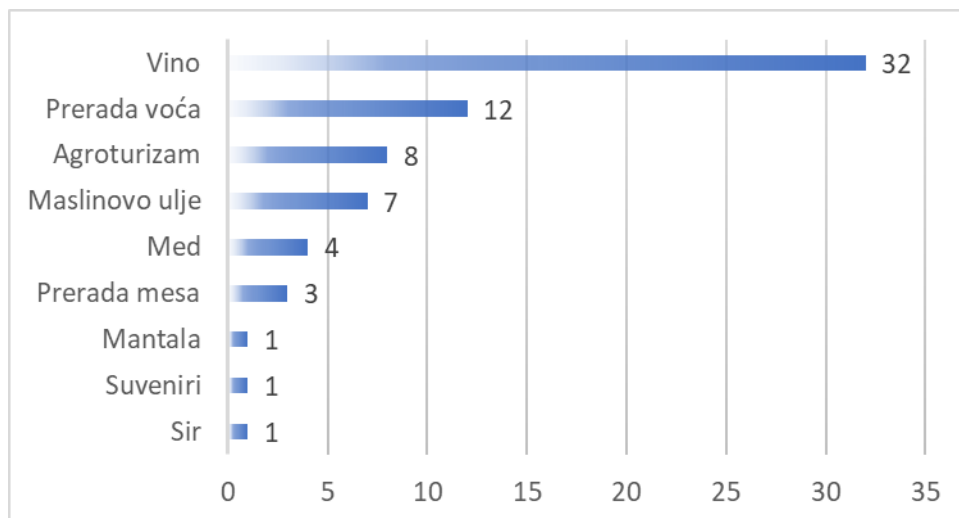


Izvor: Vlastito istraživanje

2.4.2.4. Dodatne djelatnosti na poljoprivrednom gospodarstvu

Prerada na gospodarstvu je zastupljena na nešto manje od polovice gospodarstava (32) zahvaljujući preradi grožđa u vino. No, tu se pretežito radi o preradi za vlastite potrebe, jer samo 5 ispitanika izjavljuje da imaju proizvodnju od 5 ili više tisuća litara vina godišnje. Slično vrijedi i za preradu maslina za ulje koja se javlja u nešto manjem broju slučajeva. Prerada voća zabilježena je za 12 ispitanika gdje je prosjek količine prerade po gospodarstvu 158 kg godišnje. Na 8 gospodarstava postoje turistički kapaciteti, dok su prerada mesa i mlijeka te proizvodnja meda slabo zastupljene (1-4 gospodarstva).

Grafikon 9. Učestalost dodatnih djelatnosti na gospodarstvima



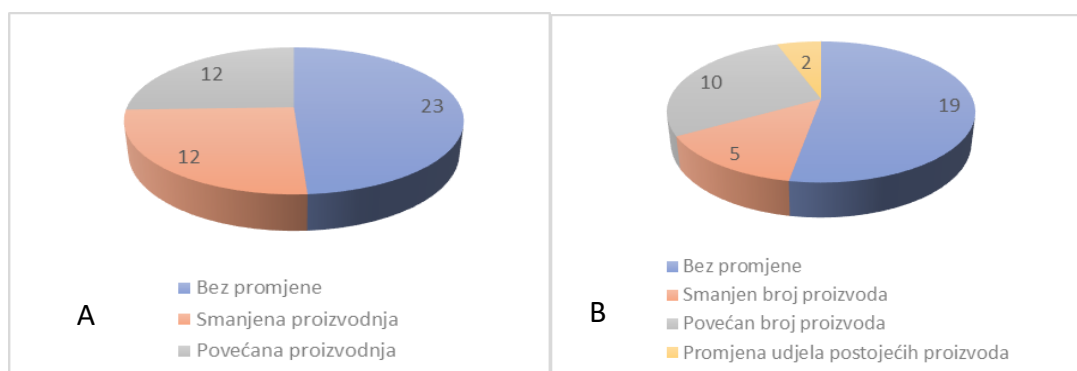
Izvor: Vlastito istraživanje

Također, na po jednom gospodarstvu proizvode se suveniri i mantala. Preradu maslina u ulje navelo je 7 ispitanika. Ovdje treba naglasiti da većina ispitanika ima maslinike, što znači i da imaju i određene količine maslinova ulja.

2.4.2.5. Promjene u poslovanju

Na pitanja o promjenama u obujmu i strukturi proizvodnje dvadeset ispitanika nije odgovorilo. U posljednjih pet godina kod 23 ispitanika nije dolazilo do značajnijih promjena u obujmu proizvodnje. Nadalje, 12 ih je smanjilo proizvodnju, a isto toliko je i povećalo obujam proizvodnje. Što se tiče promjena u strukturi proizvodnje, na 10 gospodarstava došlo je do povećanja broja proizvoda koji se nude, a na 5 do smanjenja.

Grafikon 10. Promjene u pet godina prije ankete: A - u obujmu proizvodnje; B - u strukturi proizvodnje.



Izvor: Vlastito istraživanje

Kod 19 nije bilo promjena u strukturi ili su promjene bile male. Najčešći novouvedeni proizvod je smilje, a ukinuti proizvod lubenica.

2.4.2.6. Planovi za budućnost

U nadolazećem razdoblju ispitanici uglavnom imaju namjeru zadržati slično poslovanje (31), ili povećati proizvodnju (19). Svega 2 ispitanika izjavljuju da će smanjiti proizvodnju.

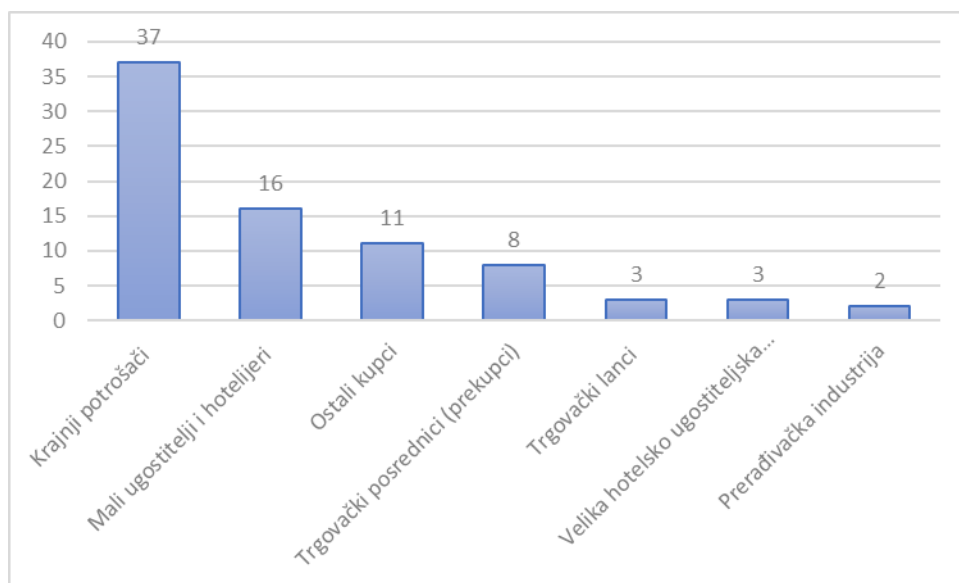
Na pitanje o planovima za uvođenje konkretnog novog poljoprivrednog ili prerađivačkog proizvoda dobiveno je 12 odgovora, pri čemu se samo uvođenje proizvodnje u zaštićenom prostoru navodi više od jedan put (dva puta). Po jednom se spominju proizvodi kao ajvar i kiselo povrće, eko masline, limun i naranče, lješnjak, konavoski luk, žabe, alkoholna pića i dr.

Od novih djelatnosti koje se planiraju uvesti, više puta su spomenute agroturizam (4), kušaonice proizvoda (4), turizam i ugostiteljstvo (3). Po dva puta navedene su djelatnosti seoskog turizma i turističke usluge. Po jednom se spominju mini uljara, prerada voća i povrća, izletišta, ugostiteljstvo, robinzonski turizam, kreativni tečajevi i skupljanje sekundarnih sirovina. Ovi odgovori jasno daju do znanja da su ispitanici skloniji uvođenju nepoljoprivrednih djelatnosti. Tu se u prvom redu radi o djelatnostima vezanim uz različite vidove turizma i ugostiteljstva. Ipak, pozitivna stvar za razvoj poljoprivrede jest to da se često navode vidovi turizma i ugostiteljstva koji su vezani uz poljoprivredu. Ono što je jako slabo izraženo jest interes za preradu biljnih ili životinjskih proizvoda na gospodarstvu.

2.4.2.7. Tržište prodaje

Odgovori na pitanja vezana uz najvažnije kupce i mjesta prodaje u skladu su s obilježjima gospodarstva. Gospodarstva su mala, tako da su kupci najčešće krajnji potrošači i mali ugostitelji (37 i 16 odgovora, slijedom). Slijede ih trgovački posrednici (8). Veliki kupci kao trgovački lanci i ugostiteljska poduzeća se spominju rjeđe.

Grafikon 11. Najvažniji kupci proizvoda gospodarstva



Izvor: Vlastito istraživanje

Najrjeđe su kupci javne ustanove, prerađivači i drugi. Krajnjim potrošačima gospodarstva najčešće prodaju na gospodarstvu (25 navoda) i na tržnici (22). Rjeđe na štandovima (7) i na sajmovima (3). Ostalim kupcima najčešće se roba vozi na lokaciju kupca. Primjena Interneta u prodaji je rijetka: 5 ispitanika potvrdilo je da koriste online prodaju. Također se rijetko koristi reklama (7 ispitanika). Uglavnom se za reklamne potrebe koriste web, Facebook, brošure i letci.

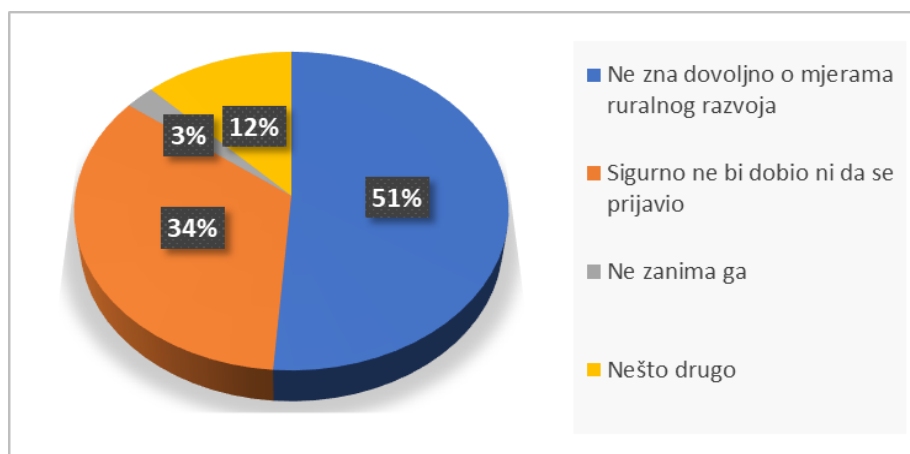
2.4.2.8. Korištenje poljoprivrednih potpora i potpora ruralno razvoju

Što se tiče javnih potpora, 36 ispitanika izjavilo je da primaju potpore za poljoprivrednu proizvodnju. Tu se uglavnom radi o izravnim plaćanjima. Za mjere ruralnog razvoja do sada se prijavilo samo 14 gospodarstava. Najveći dio onih koji nisu tražili potporu iz mjera ruralnog razvoja kao razloge za to navode nedostatak znanja i malu vjerojatnost za dobivanje potpore. Razlozi za nekorištenje mjera ruralnog razvoja jasno upućuju na potrebu za informiranjem poljoprivrednika o mjerama ruralnog razvoja.

2.4.2.9. Problemi u poslovanju

Glavne probleme koje ispitanici vide kao ograničenja za bolje poslovanje svrstali smo u 14 navoda. Među njima se najčešće pojavljuju problemi s prodajom (14) i nedostatak radne snage (10). Slijedi ih skupina od tri problema: komplicirana administracija i nedostatak financija (po 6 puta) te politički uvjeti, uključivo neodgovarajuće institucije (5). Više od jednom još se spominju: neuređeno zemljište, zahtjevnost tehnologije, prirodni uvjeti i štete od divljači.

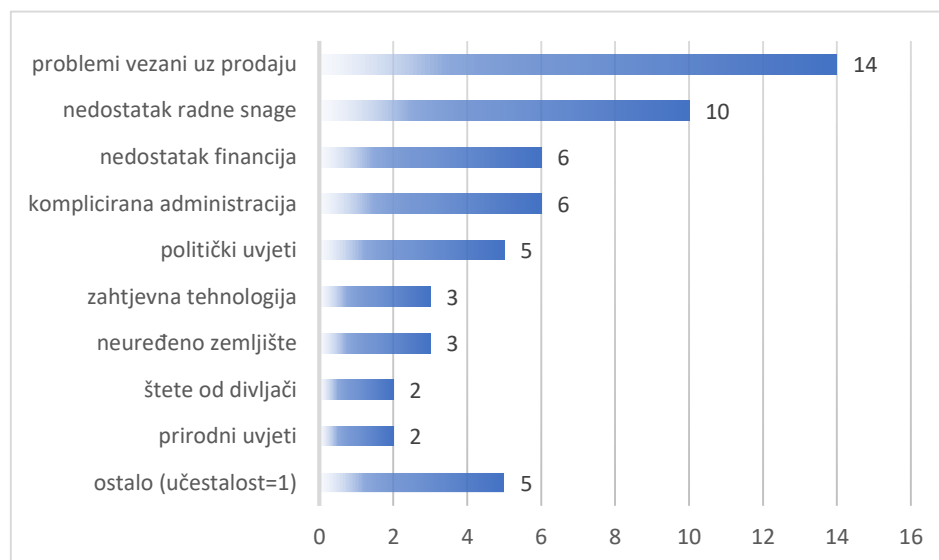
Grafikon 12. Razlozi za nekorištenje mjera ruralnog razvoja



Izvor: Vlastito istraživanje

Ovi odgovori mogu biti putokaz za korake prema uklanjanju ograničenja za razvoj poslovanja. Ti koraci bi svakako morali uključiti informiranje, obučavanje ili osiguranje vanjskih usluga u područjima prodaje i menadžmenta.

Grafikon 13. Problemi i ograničenja u poslovanju poljoprivrednih gospodarstava: Učestalost navođenja



Izvor: Vlastito istraživanje

Ne treba zanemariti niti tehnologiju proizvodnje zbog potrebe praćenja i primjene najnovijih dostignuća, što je nužno za proizvodnju proizvoda dodane vrijednosti i visoke kvalitete.

2.5. PRERADA POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA

Za potrebe izrade ove idejne studije provedeno je nekoliko intervjua s predstavnicima gospodarstava i tvrtki koje se bave proizvodnjom vina, maslinovog ulja i sira. Istraživanje je provedeno 13. i 14. prosinca 2018. godine. Cilj istraživanja je bio utvrditi postojeće stanje u proizvodnji navedenih prerađevina te prikupiti ideje za mjere kojima bi općina mogla potaknuti razvoj navedenih proizvodnji.

U okviru intervjua postavljena su sljedeća pitanja:

- Kakvo je stanje u proizvodnji i prodaji proizvoda?
- Koje su najveće poteškoće?
- Kako bi općina mogla potpomoći razvoj proizvodnje i prodaje predmetnog proizvoda?

Intervju je proveden s predstavnicima sljedećih subjekata: OPG Glavinja, proizvodnja maslinovog ulja, OPG Trojanović, proizvodnja sira te Crvik, vinogradi i vinarija.

U Konavlima se veliki broj poljoprivrednih gospodarstava bavi proizvodnjom maslinovog ulja, ali je svega nekoliko proizvođača napravilo iskorak u podizanju kvalitete ulja i pripremi ulja za tržište. Oni беру masline u optimalnim rokovima, preradu obavljaju u najkraćem mogućem roku te ulja pakiraju i prodaju u staklenim bocama s dizajnerskim etiketama. S druge strane većina proizvođača bere masline tek kad su potpuno zrele, nerijetko skupljaju masline koje su otpale te ih prerađuju nekoliko dana nakon berbe zbog čega gube na kvaliteti maslinovog ulja. Prodaja ulja je većinom u plastičnim bocama, bez etikete i na crno.

Bilo je nekoliko pokušaja da se kroz predavanja utječe na podizanje kvalitete maslinovog ulja i njegovu pripreme za tržište, ali bez većih rezultata.

Sugovornica drži da bi se trebali uložiti daljnji naponi u edukaciju proizvođača. Predlaže održavanje predavanja i edukativne posjete kvalitetnim maslinarima u Hrvatskoj.

Na području Konavala rade dvije veće i dvije male uljare. Kada maslina dobro rodi onda su kapaciteti popunjeni i čeka se po nekoliko dana na preradu. Za godina slabijeg uroda postojeći kapacitete se jako malo koriste. Drži da bi trebalo izgraditi još jednu uljaru koja bi u godinama velike proizvodnje mogla pomoći da se sve maslinovo ulje preradi na vrijeme. Ta uljara bi trebala biti u zadružnom ili općinskom vlasništvu jer uz postojeće uljare i veliko kolebanje u proizvodnji poduzetničko otvaranje uljare ne bi bilo rentabilno.

Najveći napredak u poljoprivrednoj proizvodnji, od domovinskog rata do danas, napravljen je u sektoru vinogradarstva i vinarstva. U navedenom razdoblju podignuto je

više od 100 ha novih nasada vinograda te su investirana značajan sredstava u vinarstvo. Na području Konavala danas posluje desetak komercijalnih vinarija od kojih su najveći Dubrovački podrumi. Dubrovački podrumi imaju 42 ha vlastitih vinograda te uz otkup grožđa od kooperanata godišnje proizvode oko pola milijuna litara vina. Ostale vinarije manje su po kapacitetima i opsegu proizvodnje, ali ništa ne zaostaju po raznovrsnosti asortimana i kvaliteti vina.

Usprkos vrlo jakoj konkurenciji konavoski vinari uspjeli su se etablirati na lokalnom tržištu i nemaju većih problema s prodajom vina. Tvrtka Dubrovački podrumi, zbog obima proizvodnje prodaje vina na cjelokupnom hrvatskom tržištu te sve više izvozi na zajedničko europsko tržište. U budućem razdoblju treba nastaviti s podizanjem kvalitete vina na području Konavala te jačati imidž Konavala kao prepoznatljive vinske regije. Perjanica u tom procesu treba i nadalje biti autohtona sorta Malvasija. U tom smislu konavoski vinari trebali bi se jače povezati, možda i preko proizvođačke organizacije, te zajednički nastupati na lokalnom, hrvatskom i EU tržištu. S obzirom na postojeći stupanj razvoja proizvodnje, prodaje i marketinga vina na području Konavala vinogradarstvo i vinarstvo ne spadaju u prioritetna područja ove studije.

Sirarstvo na području Konavala je slabo razvijeno. Postoji svega jedna legalna sirana i još tri poljoprivredna gospodarstva koja proizvode i prodaju sir. Plasman sira nije problem budući je potražnja značajno veća od ponude. S obzirom na prirodne mogućnosti za proizvodnju mlijeka i sira, te veliko i gladno Dubrovačko tržište značajni naponi bi se trebali uložiti u razvoj ove proizvodnje.

Komercijalna proizvodnja tradicionalnih suhomesnatih proizvoda na postoji iako postoji velika potražnja za tim proizvodima, posebice za kvalitetnim pršutom i pancetom, kako na području Konavala, tako i na cijelom Dubrovačkom području. Jedan od prioritetnih ciljeva ovog programa je potaknuti otvaranje najmanje jedne pršutane na području Konavala.

2.6. ANALIZA LOKALNOG TRŽIŠTA

2.6.1. Tržište krajnje potrošnje

Lokalno tržište za proizvođače iz Konavala je uže dubrovačko područje koje se sastoji do četiri administrativne jedinice: Grad Dubrovnik, Općina Konavle, Općina Župa Dubrovačka i Općina Dubrovačko primorje. Prema popisu iz 2011. godine na tom području je živjelo oko 62 tisuće stanovnika, a slična je situacija i danas.

Tablica 4. Procjena veličine lokalnog tržišta

JLS	Stanovnici*	noćenja turista**	uvjetni stanovnici	potrošači ukupno
Konavle	8.577	658.798	1.805	10.382
Dubrovnik	42.615	3.371.075	9.236	51.851
Župa Dubrovačka	8.331	486.261	1.332	9.663
Dubrovačko primorje	2.170	174.089	477	2.647
UKUPNO	61.693	4.690.223	12.850	74.543

*Popis stanovništva RH 2011.

**broj noćenja turista 2016. godine

Izvor: Vlastita obrada, DZS RH, HGK

Ako se uzme u obzir i broj turista koji posjećuju ovo područje ukupan broj potrošača na lokalnom dubrovačkom tržištu je oko 75 tisuća godišnje. Ukupan broj potrošača je dobiven zbrajanjem domicilnog stanovništva s uvjetnim stanovnicima. Uvjetni stanovnici su teoretski konstrukt koji je dobivan podjelom ukupnog broja noćenja turista s brojem dana u godini (365).

Potrošači na lokalnim tržištu, značajan dio domaćeg stanovništva te posebice strani turisti, imaju razmjerno visoku kupovnu moć pa cijena proizvoda najčešće nije ključni kriterij za kupnju proizvoda već njegova vrijednost. Potražnja za kvalitetnim poljoprivredno-prehrambenim proizvodima je razmjerno velika. S druge strane velika je i ponuda konvencionalnih proizvoda. Međutim, često manjka vrhunskih domaćih proizvoda, posebice sireva i mliječnih prerađevina, suhomesnatih proizvoda te ekoloških proizvoda.

Na lokalnom tržištu je razvijena klasična maloprodajna mreža i gotovo svi konvencionalni poljoprivredno-prehrambeni proizvodi se mogu nabaviti bez većeg napora od strane potrošača. Ponuda premijskih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, ponajviše vina i maslinovog ulja je ograničena na suvenirnice, manji broj specijaliziranih dućana te kušaonice. Svježije domaće proizvode je moguće nabaviti na komunalnim tržnicama ili izravno od poljoprivrednih proizvođača. Nisu razvijeni kratki lanci opskrbe kao što su seljačke tržnice, pokretna prodaja, on line trgovina itd.

Na lokalnom je tržištu moguće bez većih marketinških napora prodati visoko kvalitetne poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, posebice sireve i ostale mliječne prerađevine, suhomesnate proizvode, ekološko voće i povrće te svježe meso i jaja iz slobodnog uzgoja. Konkurencija je puno veća kada se radi o ponudi kvalitetnih vina i maslinovog ulja pa uspjeh ovih proizvoda ovisi i o ulaganju u marketinške aktivnosti.

2.6.2. Lokalno turističko tržište

Kako bi se dobila slika o mogućnostima za prodaju proizvoda na lokalnom turističkom tržištu provedeno je nekoliko intervjua s predstavnicima turističkih poduzeća i ugostitelja. Istraživanje je provedeno 13. i 14. prosinca 2018. godine. Cilj istraživanja je bio utvrditi postoji li interes ugostiteljskog sektora za lokalne poljoprivredne i prehrambene proizvode i koji su preduvjeti jedne takve poslovne suradnje.

U okviru intervjua postavljene su slijedeća pitanja:

- Kolika je važnost lokalnih i ekoloških proizvoda za vaše poslovanje?
- Imate li potrebu za lokalnim i ekološkim proizvodima?
- Jeste li do sada kupovali lokalne i ekološke proizvode?
- Koje ste proizvode do sada kupovali i od kojih dobavljača?
- Koliko veće cijene ste spremni platiti za lokalne i ekološke proizvode?
- Koji su preduvjeti za poslovanje s vašom tvrtkom?

Intervju je proveden s predstavnicima slijedećih subjekata:

- Luksuzni jadranski hoteli:
Vlado Lučić – direktor poslovanja i korporativnog razvoja; kontakt: 099/475 5522; m: vlado.lucic@ahl.hr
Marijana Roković – voditelj nabave; kontakt: 098/254 565; m: marijana.rokovi@ahl.hr
- 2. Udruga ugostitelja Dubrovnik – predsjednik Ante Vlašić; kontakt: 095/2197 - 608
- 3. Taverna Otto – Dubrovnik, vl. Ante Vlašić; kontakt: 095/2197 - 608
- 4. Valamar – Dubrovnik, Srđan Marković, direktor nabave; kontakt: 099/2401 409

Jadranski luksuzni hoteli su zainteresirani za nabavku lokalnih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, a manje za ekološke proizvode. To bi donijelo dodanu vrijednost njihovoj ponudi, a budući imaju goste visoke cjenovne razine te višu cijenu za veću vrijednost nije problem platiti.

Većina njihove ugostiteljske ponude se odnosi na ekskluzivne restorane unutar njihovih turističkih objekata. Svi gosti imaju u aranžman uključen doručak, a samo manji dio puni pansion.

Na nabavku voća i povrća troše godišnje oko 5 milijuna kuna od čega nešto više na južno i sutropsko voće kao što su ananas, agrumi i sl.

Do sada jako malo potreba zadovoljavaju od lokalnih proizvođača. Nabavljaju samo neke proizvode, prvenstveno vino i maslinovo ulje te manje količine sezonskog povrća.

Zainteresirani su za nabavku lokalnog voća i povrća, isto tako ekološkog voća i povrća, svježeg mesa, mesnih prerađevina, posebice pršuta i pancete, sirove, većinom meke s dodatcima kao što su mediteransko bilje, paprika, papar i sl.

Temeljni preduvjet suradnje je da opskrba bude kontinuirana, makar tijekom sezone (npr. svježa rajčica). Kad se radi o svježem mesu nabavljaju isključivo određene kategorije mesa (npr. ramstek). Preferiraju visoku razinu pripremljenosti namirnica za kulinarsku obradu (npr. vakumirani, odležani T-bone steak). Mora biti osigurana sljedivosti proizvoda i propisani higijenski standardi. Cijena može biti viša u odnosu na konvencionalne proizvode, ali u razumnim granicama.

Hotelska kuća Valamar također uz pansionsku ponudu ima a la carte. Prema procjeni sugovornika omjer je pola-pola. U a la carte ponudi forsiraju proizvode iz regije, prvenstveno morske plodove, vina, maslinovo ulje te lokalne slastice. Nabavka većine ostalih proizvoda je centralizirana u Poreču. U ponudi nemaju značajnije količine ekoloških proizvoda. Prije nekoliko godina, zbog zahtjeva računovodstva, prestali su s tržišnim otkupom poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Udruga ugostitelja Dubrovnik, kao što navode na svojoj web stranici osnovana je u ožujku 2017. godine „kao krovna organizacija koja u svoje članstvo okuplja i obrtnike i trgovačka društva. Svojim djelovanjem Udruga kontinuirano radi na komunikaciji sa svim čimbenicima u odlučivanju o pitanjima ugostiteljstva, kao i sa javnošću“. Intervju je obavljen s predsjednikom Udruge gospodinom Antom Vlašićem. Gospodin Vlašić je također aktivni ugostitelj, vlasnik ugostiteljskog objekta Taverna Otto u Dubrovniku, pa je s njim vođen razgovor i kao vlasnikom ugostiteljskog objekta.

Dubrovački ugostitelji malo koriste proizvode lokalnih proizvođača. Razlozi za to su manjak adekvatne ponude i visoke cijene. U manjim količinama nabavljaju svježe povrće, krumpir, te više maslinovo ulje i vina te lokalne začine.

Ugostitelji zbog manjka prostora (većina ugostiteljskih objekata zbog manjka prostora nema više pripremnice hrane), te sve skuplje i manjkave radne snage preferiraju namirnice koje su pripremljene za kulinarsku obradu (npr. T-bone steak). Isto tako

navode da bi bili zainteresirani za oguljeni i vakumirani krumpir i ostalo povrće. Većinu proizvoda nabavljaju od nacionalnih i lokalnih veletrgovaca. Meso nabavljaju po kategorijama, većinom od veletrgovaca, te za posebne potrebe od lokalnih mesara. Prednost kupnje od veletrgovaca su sigurna opskrba te primjerene cijene.

Zainteresirani su za nabavku lokalnih proizvoda. Uz kvalitetu uvjet je primjerena cijena. Spremni su platiti 10-tak % više za lokalne proizvode, a za neke kategorije i 50% (npr. krumpir). Međutim, cijena je ključno ograničenje jer su im se u zadnje dvije godine značajno pogoršali uvjeti poslovanja, prvenstveno zbog vraćanja PDV-a s 13% na 25%. Dodatno poslovanje opterećuju visoke cijene najma, sve viša cijena rada te visoki fiskalni i parafiskalni nameti. S druge strane više nema prostora za povećanje cijena ugostiteljskih usluga. Rezultat toga je da zadnje dvije godine praktično nema investicija, većina ugostitelja posluje s „pozitivnom nulom“ ili ispod nje, a sve više ugostiteljskih objekata se i zatvara.

3. ODABIR PRIORITETNIH PROIZVODA ZA POTPORU

Uzimajući u obzir proizvodne i tržišne potencijale, ali i ograničenja, definirano je nekoliko poljoprivredno-prehrambenih proizvoda čiju proizvodnju i komercijalizaciju treba prioritetno razvijati na području Općine Konavle. Odabrani su isključivo proizvodi koji imaju višu vrijednost za potrošače i na tržištu mogu postići premijske cijene. Kriteriji odabira bili su sljedeći:

- postoje povoljni prirodni uvjeti za proizvodnju tih proizvoda,
- postoji platežno sposobna potražnja za tim proizvodima na lokalnom tržištu,
- proizvodnja i ponuda tih proizvoda do sada nije postojala ili je bila slabo razvijena,
- proizvodnja tih proizvoda ne zahtjeva angažiranje velikih zemljišnih resursa,
- proizvodnja tih proizvoda je radno intenzivna i može donijeti razmjerno visoki dohodak lokalnim proizvođačima.

Popis predloženih proizvoda:

- sir
- pršut i ostali suhomesnati proizvodi
- med
- konvencionalno povrće (luk, rajčica, krumpir)
- svježe voće – konvencionalno (jagoda,)
- voće i povrće
- suhe smokve
- meso peradi iz slobodnog uzgoja
- jaja iz slobodnog uzgoja i
- maslinovo ulje

4. POSLOVNI KONCEPTI ZA ODABRANE PROIZVODE

Za odabrane proizvode su izrađeni poslovni koncepti ili modeli. Svaki se koncept sastoji iz slijedećih dijelova: procjena tržišta, gospodarske značajke proizvodnje te procjena ulaganja.

Procjena tržišta temelji se na ekspertnom znanju. U okviru ovog poglavlja daje se ocjena stanja na tržištu te preporuka za korištenje pojedinih prodajnih kanala.

Gospodarske značajke proizvodnje sadrže procjenu prihoda, rashoda i bruto dohotka za odabrane proizvode. Za sve modele, osim za proizvodnju suhomesnatih proizvoda i sira, korišten je pristup bruto dohotka koji je izračunat kao razlika prihoda i varijabilnih troškova. Ovi troškovi uključuju materijal, unajmljeni rad strojeva i tuđi ljudski rad te troškove vlastite mehanizacije. Trošak amortizacije i prihodi od mogućih potpora nisu uključeni u model.

Kalkulacije se temelje na tehnološkim i ekonomskim značajkama proizvodnje različitih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda. Gdje je to bilo moguće korištene su „Kalkulacije pokrića varijabilnih troškova poljoprivredne proizvodnje“ koje je izradila Poljoprivredna savjetodavna služba, drugi sekundarni izvori, procjene eksperata te vlastiti izračuni.

Bruto dohodak nije dohodak u računovodstvenom smislu već gross margin ili doprinos za pokriće fiksnih troškova (u koji je uključen i dohodak). To je zapravo dohodak prije odbitka fiksnih troškova. Uobičajeno se koristi u izradi kalkulacija poljoprivredne proizvodnje na poljoprivrednim gospodarstvima.

Kod proizvodnje suhomesnatih proizvoda i sira pretpostavljeno je da je proizvođač obveznik poreza na dobit, odnosno, da je organiziran kao trgovačko društvo. Umjesto bruto dohotka procijenjena je dobit od poslovanja. Porez je računat po stopi od 12%. Potpora nije uključena u model.

Prikazani modeli su svojevrsni katalog mogućnosti za ulaganje u poljoprivrednu proizvodnju i preradu poljoprivrednih proizvoda na području Općine Konavle. Daju prvu informaciju potencijalnim ulagačima o mogućim prinosima, prihodima, varijabilnim troškovima proizvodnje i dijelu fiksnih troškova uporabe vlastite mehanizacije. Ove kalkulacije imaju orijentacijsku vrijednost. Temelje se na srednje intenzivnoj proizvodnji, prinosima u povoljnim uvjetima i prodaji svih proizvedenih količina. Modeli ne sadrže rizike navedenih proizvodnji. Zbog toga u praksi može doći do pozitivnih i negativnih odstupanja u prinosima, prihodima i troškovima po pojedinim proizvodnjama od ovdje prikazanih.

4.1. TRADICIJSKI SUHOMESNATI PROIZVODI

Model proizvodnje pršuta i ostalih tradicijskih suhomesnatih proizvoda temelji se na nabavci sirovine u Slavoniji te sušenju mesa u mini pršutani u Konavlima.

4.1.1. Tržište

Na lokalnom tržištu manjka vrhunskih suhomesnatih proizvoda kao što su pršut, panceta, pečenica i sl.. Postojeća ponuda ovih proizvoda temelji se na uvoznim sirovinama. Većinom se radi o mesu intenzivno uzgojenih svinja koje nema potrebna svojstva za proizvodnju visoko kvalitetnih suhomesnatih proizvoda.

Najisplativiji način prodaje ovih proizvoda je na gospodarstvu, iz proizvodnog objekta. Učinak ove prodaje se može dodatno povećati kroz kušaonicu gdje se proizvodnja i prodaja povezuju s ugostiteljskom uslugom. Isto tako, ove proizvode je moguće bez marketinških napora prodati kroz ugostiteljstvo i specijaliziranu maloprodaju na lokalnom tržištu.

U slijedećem razdoblju se ne očekuje veća konkurencija premijskih suhomesnatih proizvoda na lokalnom tržištu. Domaća ponuda se neće značajnije povećati jer manjka kvalitetne sirovine (zrelo meso tovnih svinja), a proizvodi vrhunske kakvoće iz uvoza su puno skuplji od domaćih.

4.1.2. Gospodarske značajke proizvodnje

Model prerade se temelji na kupnji bijelih svinja težine oko 150 kg. Planirana je godišnja prerada oko 400 tovljenika što je ekvivalent 38 tisuća kilograma svježeg mesa. Radman sušenja je procijenjen na oko 60%.

Prihodi u ovom modelu ostvaruju se prodajom različitih suhomesnatih proizvoda na lokalnom tržištu. U rashode su uključeni troškovi sirovine, troškovi prerade, troškovi rada, troškovi prijevoza mesa, amortizacija te ostali troškovi. Za razliku od ostalih poslovnih koncepata, u ovom slučaju je poslovni rezultat iskazan kroz dobit, jer je pretpostavka da se proizvodnja odvija u okviru trgovačkog društva, tj. obveznika poreza na dobit.

Model pretpostavlja tri stalno zaposlene osobe od čega dvije na cijelo, a treću na pola radnog vremena.

Tablica 5. Prihodi u proizvodnji suhomesnatih proizvoda

vrsta suhog mesa	kg	kn/kg	ukupno kn
But s.k.	6.648	100	664.800
Lopatica/plečka s.k.	4.776	100	477.600
Panceta	3.456	70	241.920
Pečenica/vratina	2.040	90	183.600
Domaće kobasice	6.048	60	362.880
UKUPNO	22.968		1.930.800

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora

Tablica 6. Rashodi u proizvodnji suhomesnatih proizvoda

vrsta troška	kn
Materijalni i nematerijalni troškovi	1.316.250
Trošak rada osoblja	250.000
Amortizacija	50.000
Ostali troškovi	62.500
Ukupno	1.678.750

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora

Tablica 7. Bruto dobit u proizvodnji suhomesnatih proizvoda

	kn
PRIHODI	1.930.800
RASHODI	1.678.750
BRUTO DOBIT	252.050
POREZ	30.246
DOBIT	221.804

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora

Uz date se pretpostavke ostvaruje dobit od 221 tisuću kuna godišnje.

4.1.3. Potrebna ulaganja

Investicija u uređenje i opremanje mini pršutane kreće se od 600.000 kn na više.

4.2. SIR

Model se temelji na otkupu mlijeka i proizvodnji tradicionalnih sireva: Dubrovačkog sira i škripavca. Dubrovački sir je polutvrđi, proizvodi se od miješanog kravljeg i ovčjeg mlijeka. Škripavac je meki sir i proizvodi se od kravljeg mlijeka. Najveće ograničenje za realizaciju ovog modela je nabavka sirovog mlijeka. Jedna je mogućnost da se organizira vlastita proizvodnja s cca 15 muznih krava i/ili da se organizira kooperacija na području Konavala. Druga mogućnost je dovoz mlijeka iz drugih krajeva Hrvatske. Međutim, dovoz mlijeka s udaljenosti veće od 100 km dovodi u pitanje financijsku isplativost cijelog posla. U ovom modelu je trošak sirovine uvećan za kunu transportnog troška.

4.2.1. Tržište

Proizvodnja sira je namijenjena za prodaju na lokalnom tržištu.

Na lokalnom tržištu je manjak kvalitetnih sireva iz dubrovačkog područja, posebice Dubrovačkom sirom. Potražnja se značajno povećava tijekom turističke sezone kad se dio potreba za sirom namiruje kupnjom sira u susjednoj BiH.

Najisplativiji način prodaje sira, kao i kod suhomesnatih proizvoda, je na gospodarstvu, iz proizvodnog objekta te preko vlastite kušaonice. Ostatak proizvodnje moguće je plasirati preko lokalnog ugostiteljstva i specijalizirane maloprodaje.

U slijedećem se razdoblju ne očekuje povećana ponuda kvalitetnih domaćih sireva na lokalom tržištu. S obzirom na visoku potražnju za očekivati je da se planirana proizvodnja može prodati bez marketinških napora i uz razmjerno visoke cijene.

4.2.2. Gospodarske značajke proizvodnje

Model proizvodnje sira pretpostavlja dnevnu preradu oko 300 l mlijeka odnosno oko 92 tisuće litara mlijeka godišnje. Planirana je tjedna proizvodnja oko 180 kg Dubrovačkog sira (7.920 kg godišnje) i 42 kg škripavca (1.848 kg godišnje). Model pretpostavlja dvije stalno zaposlene osobe od čega jednu na cijelo, a drugu na pola radnog vremena.

Tablica 8. Kalkulacija prihoda od prodaje sira

vrsta sira	kg	kn/kg	ukupno kn
Dubrovački sir, polutvrđi	7.920	120	950.400
Svježi sir, škripavac	1.848	45	83.160
UKUPNO	9.768		1.033.560

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora

Tablica 9. Kalkulacija rashoda u proizvodnji sira

vrsta rashoda	kn
Materijalni i nematerijalni troškovi	582.448
Trošak rada osoblja	148.500
Amortizacija	50.000
Ostali troškovi	10.000
Ukupno	790.948

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora

Tablica 10. Procjena dobiti u proizvodnji sira

	kn
PRIHODI	1.033.560
RASHODI	790.948
BRUTO DOBIT	242.612
POREZ	29.113
DOBIT	213.498

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora

Uz date pretpostavke ostvaruje se godišnja dobit od 213 tisuća kuna.

4.2.3. Potrebna ulaganja

Investicija u uređenje i opremanje sirane je od 600.000 kn na više.

4.3. UZGOJ JAJA U SLOBODNOM UZGOJU

U modelu se pretpostavlja držanje nesilica na otvorenom prostoru koji je ograđen i zaštićen od štetočina. Potrebno je osigurati sklonište za nesilice (može i pokretno), te posude za hranu i vodu. Ovaj model može posebice biti zanimljiv voćarima, maslinarima i vinogradarima budući nesilice „čiste“ zemljište, a ne oštećuju biljke.

Kod ovog tipa proizvodnje, do 500 nesilica nije potrebno imati sortirnicu niti pakirnicu jaja.

4.3.1. Tržište

Jaja iz slobodnog uzgoja namijenjena su za lokalno tržište. Postojeća ponuda je puna manja od tržnog potencijala. Budući je i u drugim dijelovima Hrvatske ponuda jaja iz slobodnog uzgoja vrlo mala nije realno očekivati, barem u slijedećih nekoliko godina, veću konkurenciju na lokalnom tržištu.

Za prodaju jaja iz slobodnog uzgoja zanimljivi su izravni kanali prodaje, kao što su prodaja na gospodarstvu, tržnice i Internet prodaja s dostavom. Druga mogućnost je prodaja luksuznim turističkim kućama. Prodaja preko maloprodaje se ne preporuča zbog visokih marži koju ne podnosi ovaj tip proizvodnje.

4.3.2. Gospodarske značajke proizvodnje

Model kalkulacije proizvodnje jaja iz slobodnog uzgoja je izrađen za kapacitet od 500 nesilica za što je potrebno osigurati oko 5000 m površine za ispust i ispašu.

Pretpostavljeno je da proizvodnja jaja po kokoši koleba ovisno o sezoni, a godišnje jedna kokoš u prosjeku iznese 180 jaja.

Ukupna proizvodnja jaja s pet stotina kokoši iznosila bi 90.000 komada, što uz cijenu od 2,00 kune neto donosi prihod od 180.000 kuna godišnje. Za ovu proizvodnju varijabilni troškovi su procijenjeni na 80,6 tisuća kuna, a uključuju hranu, energiju i vodu, troškove prodaje i druge materijale i vanjske usluge. U modelu se pretpostavlja jedna zaposlena osoba na pola radnog vremena koja bi se bavila prodajom i dostavom jaja.

Tablica 11. Kalkulacija prihoda u proizvodnji jaja

Broj nesilica	kom	500
Broj jaja po nesilici	kom	180
Proizvodnja jaja godišnje	kom	90.000
Cijena jaja	kn/kom	2,00
Prihod	kn	180.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 12. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji jaja

	kn
Obnova jata	12.500,00
Hrana	18.500,00
Ambalaža	10.800,00
Energija i voda	660,00
Prodaja	60.000,00
Ostali materijal i usluge	2.200,00
UKUPNO	104.660,00

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS i drugih sekundarnih izvora

Tablica 13. Bruto dohodak u proizvodnji jaja

	kn
PRIHODI	180.000
RASHODI	104.660
BRUTO DOHODAK	75.340

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Uz date se pretpostavke ostvaruje godišnji bruto dohodak od 75 tisuću kuna.

4.3.3. Potrebna ulaganja

Najveći trošak ulaganja u ovu proizvodnju je trošak izgradnje nastambe za sklanjanje nesilica (može biti i pokretna), ograđivanje prostora te postavljanje posuda za vodu i hranu. Ukupno ulaganje ovisit će o raspoloživosti vlastitih resursa, a po vrijednosti se može kretati od 50 do stotinu tisuća kuna ili više.

4.4. PROIZVODNJA PERADSKOG MESA U SLOBODNOM UZGOJU

Slično kao i kod uzgoja jaja na otvorenom u ovom modelu se pretpostavlja držanje pilića na otvorenom prostoru koji je ograđen i zaštićen od štetočina. Potrebno je osigurati prostor za sklanjanje pilića te posude za hranu i vodu. Ovaj model također može biti zanimljiv voćarima, maslinarima i vinogradima.

U modelu se pretpostavlja da se na gospodarstvu izgradi i/ili opremi mala klaonica za perad.

4.4.1. Tržište

Peradsko meso iz slobodnog uzgoja namijenjena su za lokalno tržište. Postojeća ponuda je puna manja od tržišnog potencijala. Budući je i u drugim dijelovima Hrvatske ponuda takvog mesa vrlo mala, nije realno očekivati, barem u slijedećih nekoliko godina, veću konkurenciju na lokalnom tržištu.

Za prodaju peradskog mesa iz slobodnog uzgoja zanimljivi su izravni kanali prodaje. Druga mogućnost je prodaja luksuznim turističkim kućama. Prodaja preko maloprodaje se ne preporuča zbog visokih marži koju ne podnosi ovaj tip proizvodnje.

4.4.2. Gospodarske značajke proizvodnje

Kod uzgoja peradi u slobodnom uzgoju ostvaruje se znatno niži obrt nego u intenzivnom uzgoju. Zbog stalnog kretanja i trošenja kalorija perad sporije napreduje. Jedan turnus traje oko tri mjeseca. Ovisno o prostoru i klimatskim prilikama može se

računati na oko 3 turnusa godišnje. Kao i kod držanja nesilica u slobodnom uzgoju, peradi treba osigurati dnevni pristup na dovoljno otvorenog prostora. Pri tome se na jednom hektaru može držati do 1000 pilića.

Pilići se uzgajaju do završne mase 3 kg žive vage. Ukoliko se postigne cijena od 30 kn/kg ž.v. neto za proizvođača, tada se za 1.000 prodanih pilića može ostvariti prihod od 90.000 kuna u jednom turnusu.

Najveći varijabilni trošak jest trošak hrane koji može varirati ovisno o mogućnosti proizvodnje vlastite hrane i lokalnim cijenama.

Tablica 14. Kalkulacija prihoda u proizvodnji peradi (jedan turnus)

	kg	kn/kg
Broj pilića za prodaju	kom	1.000
Masa pilića ž.v.	kg	3
Cijena ž.v.	kn/kg	30
Prihod	kn	90.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Osim hrane, znatan trošak još predstavljaju ulazni pilići i distribucija pilića do kupca. Pretpostavljena cijena ulaznih pilića je 7 kuna/kom. Procijenjeni gubitci u proizvodnji su 10% pa se godišnje nabavlja 1110 kljunova.

Tablica 15. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji peradi (jedan turnus)

	kn
Pilići, ulaz	7.770,00
Hrana	24.000,00
Voda i energija	5.000,00
Prodaja	8.000,00
Ostali materijal i usluge	2.500,00
UKUPNO	47.270,00

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 16. Bruto dohodak u proizvodnji peradi (jedan turnus)

	kn
PRIHODI	90.000
RASHODI	47.270
BRUTO DOHODAK	42.730

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Uz date se pretpostavke ostvaruje bruto dohodak po turnusu od 42,7 tisuću kuna. S povećanjem broja turnusa dohodak se linearno povećava. Kao što je navedeno moguće je organizirati do tri turnusa godišnje.

4.4.3. Potrebna ulaganja

Najveći trošak ulaganja u ovu proizvodnju je trošak izgradnja mini klaonice za perad, nastambe za sklanjanje nesilica (može biti i pokretna) te ograđivanje prostora. Ukupno ulaganje ovisit će o raspoloživosti vlastitih resursa, a po vrijednosti se može kretati od 120 tisuća kuna na više.

4.5. MASLINOVO ULJE

Maslinovo ulje smo uvrstili u odabrane proizvode jer je ulaganjem u kvalitetu maslinovog ulja, dizajn pakiranja i promociju moguće povećati vrijednost i cijenu proizvoda te dohodak lokalnih proizvođača.

4.5.1. Tržište

Maslinovo ulje je namijenjeno za lokalno tržište. Na ovom tržištu se očekuje i dalje jaka konkurencija, posebice u cjenovnom segmentu od 50 – 70 kn/l. Lokalni proizvođači mogu biti konkurentni samo s uljem visoke kakvoće te uz funkcionalnu i vizualno privlačnu ambalažu (boca i etiketa).

Od prodajnih kanala i nadalje će biti značajna prodaja na gospodarstvu. Prodaju je na gospodarstvu moguće povećati povezivanjem s turizmom. Pod tim podrazumijevamo izgradnju kušaonica maslinovog ulja i njihovo umrežavanje u neki oblik turističke ceste (npr. cesta maslinovog ulja, vinska cesta, agroturistička cesta i sl.).

Za izgradnju stabla kupaca, posebice za nove maslinare, je važno sudjelovanje na sajmovima tradicijskih proizvoda, specijaliziranim izložbama maslinovog ulja i sličnim promotivnim događanjima. Za proizvođače s najvećom kakvoćom maslinovog ulja se preporuča odlazak na međunarodne izložbe i sajmove. Možebitna nagrada na prestižnom međunarodnom natjecanju će povećati vrijednost i imidž ulja te mogućnost postizanja premijske cijene ulja.

Specijalizirane trgovine premijskih proizvoda, suvenirnice te ugostiteljstvo su također zanimljivi za male proizvođače maslinovog ulja. Ulazak je na ova prodajna mjesta dosta težak zbog postojeće ponude. Prednosti su visoka kakvoća ulja i atraktivno pakiranje.

Osim izravne prodaje, druga mogućnost za komercijalizaciju maslinovog ulja je povezivanje ponude i zajednički nastup na tržištu. To povezivanje može biti relativno „labavo“ kroz uvođenje zajedničke oznake (oznaka kakvoće ili brand ili oznaka zemljopisnog podrijetla) i zajedničku promociju. Pri tome svaki proizvođač zadržava samostalnost u proizvodnji i prodaji svog proizvoda. „Čvršće“ povezivanje je stvaranje jednog ili više zajedničkih proizvoda (zajednička prerada). Pri tome svaki proizvođač

zadržava samostalnost u proizvodnji maslina, a prerada i trženje ulja preuzima žarišna tvrtka.

4.5.2. Gospodarske značajke proizvodnje

Model je rađen za proizvodnju ekstra djevičanskog maslinovog ulja na površini od 1 ha (broj stabala po ha je 200). Procijenjeni prinos je 5.000 kg, proizvodnja ulja 790 l, a cijena 100 kn/l. Ulje se pakira u butelje od 0,75 l. U rashode su uključeni varijabilni troškovi (gnojivo, zaštitna sredstva, berba, rezidba, prerada, trošak vlastite mehanizacije, ambalaža i ostali troškovi).

Tablica 17. Kalkulacija prihoda u proizvodnji maslinovog ulja

	j.m.	
Prinos	kg	5.000
Proizvodnja ulja	l	790
Cijena	kn/l	100
Prihod	kn	79.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 18. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji maslinovog ulja

	kn
Mineralni gnoj	1.815
Sredstva za zaštitu bilja	2.943
Plastične vreće	200
Rad (berba, rezidba)	15.300
Usluga prerade ploda	6.000
Ambalaža	5.642
Trošak vlastite mehanizacije	1.337
Ostali troškovi	500
UKUPNO	33.739

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 19. Bruto dohodak u proizvodnji maslinovog ulja

	kn
PRIHODI	79.000
RASHODI	33.739
BRUTO DOHODAK	45.261

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Uz date se pretpostavke ostvaruje godišnji bruto dohodak od 45 tisuću kuna.

4.5.3. Potrebna ulaganja

Investicija u podizanje jednog ha maslina može se kretati od 80.000 kn na više.

4.6. SVJEŽE POVRĆE

Na području općine Konavle se može uzgajati veliki broj različitih vrsta povrća. Posebno se cijeni konavoski krumpir, luk i rajčica koji na ovom području postižu vrhunsku kakvoću. Iako se radi o poznatim kulturama za lokalne poljoprivrednike promjenom način prodaje, odnosno korištenjem kratkih lanaca prodaje, moguće je značajno povećati isplativost njihovog uzgoja.

4.6.1. Tržište

Domaće tržište povrća karakterizira jaka konkurencija. Hrvatska uvozi velike količine povrća koje izravno dolazi u trgovačke lance, a oni uz krajnje potrošače opskrbljuju i HORECA segment. Raste i ponuda povrća iz domaće proizvodnje. Ekološka ponuda povrća je mala.

Lokalni proizvođači nisu troškovno konkurentni uvoznj konkurenciji, a ni konkurenciji iz drugih dijelova Hrvatske. Oni mogu konkurirati samo kroz dodanu vrijednost proizvoda, veću funkcionalnu kvalitetu te lokalno podrijetlo proizvoda. Dobar potencijal za razvoj ima ekološka proizvodnja.

Najznačajniji prodajni kanali za povrće su otkup, prodaja na gospodarstvu, prodaja uz prometnicu i prodaja na tržnici. Potencijal imaju izravni prodajni kanali, posebice kad se radi o ekološkom povrću. Pretpostavka za ulazak u hotelske i trgovačke lance je okrupnjavanje lokalne ponude. **Budući nema značajnijih privatnih inicijativa u tom području općina bi mogla osnovati žarišnu tvrtku za distribuciju i marketing povrća i voća.**

Vrijednost lokalne povrćarske proizvodnje je moguće povećati brandiranjem povrća. Brand bi trebao obuhvatiti i druge proizvode, prvenstveno voće. Međutim, upitna je ekonomska opravdanost ulaganja u brend dok se značajnije ne poveća ponuda. Do tada bi se mogla koristiti oznaka kvalitete za proizvode iz Dubrovačko-neretvanske županije (*Dubrovnik-Neretva Rural Quality*).

4.6.2. Gospodarske značajke proizvodnje povrća

Bruto dohodak koji je prikazan u modelima računat je na temelju veleprodajnih cijena. Korištenjem kratkih prodajnih kanala moguće je ostvariti više cijene i dohodak od navedenog u modelima za 30 – 40%. Isto tako, kroz ekološki uzgoj navedenih kultura moguće je također postići više cijene i povećati dohodak za 20 – 30%. Međutim, i jedna i druga alternativa zahtijevaju puno više rada članova gospodarstva.

4.6.2.1. Krumpir

Model je rađen za proizvodnju krumpira na otvorenom, na površini od 1 hektar. Procijenjeni prinos je 35.000 kg/ha, a cijena 2,5 kn/kg. Rashodi uključuju varijabilne troškove (sjeme, mineralno gnojivo, zaštitna sredstva, troškove unajmljene mehanizacije) te troškove vlastite mehanizacije.

Tablica 20. Kalkulacija prihoda proizvodnji krumpira

	kg	kn/kg	kn
prinos	35.000	2,5	87.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 21. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji krumpira

	kn
Sjeme	15.390
Mineralna gnojiva	5.576
Sredstva za zaštitu bilja	3.944
Unajmljena mehanizacija	5.500
Vlastita mehanizacija	2.278
UKUPNO	32.689

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 22. Bruto dohodak u proizvodnji krumpira

	kn
PRIHODI	87.500
RASHODI	32.689
BRUTO DOHODAK	54.811

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

U proizvodnji se krumpira, uz date pretpostavke, ostvaruje bruto dohodak od 54,8 tisuća kuna po hektaru. Pod pretpostavkom da se 1/7 proizvodnje proda izravno, bruto dohodak bi se mogao povećati za 10-tak tisuća kuna.

4.6.2.2. Luk

Model je rađen za proizvodnju luka na otvorenom, na površini od 1 hektar. Procijenjeni prinos je 45.000 kg/ha, a cijena 2,5 kn/kg.

Tablica 23. Kalkulacija prihoda proizvodnji luka

	kg	kn/kg	kn
Prinos	45.000	2,5	100.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Rashodi uključuju varijabilne troškove (sjeme, mineralno gnojivo, zaštitna sredstva, troškove unajmljene mehanizacije odnosno strojne sadnje, vađenja, sortiranja i uvrečavanja krumpira) te troškove vlastite mehanizacije.

Tablica 24. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji luka na 1 ha

	kn
Sjeme	6.300
Mineralna gnojiva	4.625
Sredstva za zaštitu bilja	7.274
Vreće	2.600
Unajmljena mehanizacija	11.500
Vlastita mehanizacija	3.298
Ostali troškovi	2.000
UKUPNO	37.596

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 25. Bruto dohodak u proizvodnji luka na 1 ha

	kn
PRIHODI	100.000
RASHODI	37.596
BRUTO DOHODAK	62.404

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

U proizvodnji luka, uz date pretpostavke se ostvaruje bruto dohodak od 62,4 tisuće kuna po hektaru. Ako se primjerice 5 tona luka proda izravno bruto dohodak bi se povećao za 10-tak tisuća kuna.

4.6.2.3. Proizvodnja rajčice na otvorenom

Model pretpostavlja proizvodnju rajčice na otvorenom iz presadnica i razmakom sadnje 150 x 40 cm. Proizvodnja se navodnjava kapanjem. Proizvodna površina je 1 ha.

Prinos je procijenjen na 90.000 kg od čega 70.000 kg prve klase koja će se prodati po cijeni od 3,60 kn/kg i 20.000 kg druge klase po cijeni od 2,5 kn/kg. Prihod je procijenjen na 302.000 kn. Rashodi uključuju varijabilne troškove (presadnice, mineralno gnojivo, zaštitna sredstva, sanduke, armaturu, drvene stupove, cijevi za navodnjavanje, tuđi rad i ostale troškove) te trošak vlastite mehanizacije.

Tablica 26. Kalkulacija prihoda u proizvodnji rajčice na 1 ha na otvorenom

	kg	kn/kg	kn
1. klasa	70.000	3,6	252.000
2. klasa	20.000	2,5	50.000
Ukupno	90.000		302.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 27. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji rajčice na 1 ha na otvorenom

	kn
Presadnice	20.400
Mineralna gnojiva	1.3000
Sredstva za zaštitu bilja	1.526
Sanduci	40.500
Vezivo	1.600
Stupovi drveni	1.884
Žica za armaturu	1.452
Postavljanje i skidanje armature	8.000
Cijevi	4.290
Rad (vezivanje, skidanje zaperaka, berba)	33.100
Mehanizacija	5.080
Ostali troškovi	8.000
Ukupno	138.832

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 28. Bruto dohodak u proizvodnji rajčice na 1 ha na otvorenom

	kn
PRIHODI	302.000
RASHODI	138.832
BRUTO DOHODAK	163.168

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

U proizvodnji rajčice se ostvaruje bruto dohodak od 163 tisuće kuna po hektaru. Pod pretpostavkom da se 10% proizvodnje proda izravno bruto dohodak bi se mogao povećati za 20-tak tisuća kuna.

4.6.2.4. Proizvodnja rajčice u zaštićenom negrijanom prostoru

Rajčica se proizvodi u zaštićenom negrijanom prostoru na površini od 100 m². Presadnice se sade u dvoredne trake razmaka 100 cm, a razmak sadnje je 60 cm x 50 cm. Navodnjavanje i prihrana se vrše sustavom kapanja.

Prinos je procijenjen na 2.000 kg, cijena prve klase na 5,00 kn/kg (70% proizvodnje), cijena druge klase 2,40 kn/kg (30% proizvodnje), a prihod na 8.700 kn. Rashodi uključuju varijabilne troškove (presadnice, organsko i mineralno gnojivo, zaštitna

sredstva, cijevi za navodnjavanje, crna folija, vezivo, plastične kopče, kartonske kutije, troškove tuđeg rada, ostale troškove) te trošak vlastite mehanizacije.

Tablica 29. Kalkulacija prihoda u proizvodnji rajčice u plasteniku (100 m²)

	kg	kn/kg	kn
1. klasa	1.050	7,0	7.350
2. klasa	450	3	1.350
Ukupno	1.500		8.700

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 30. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji rajčice u plasteniku (100 m²)

	kn
Presadnice	375,00
Crna folija	44,00
Folija prozirna	48,00
Organsko i mineralno gnojivo	249,00
Sredstva za zaštitu bilja	99,00
Vezivo	40,00
Plastične kopče	100,00
Kartonske kutije	600,00
Cijevi za navodnjavanje	97,50
Troškovi rada	1.940,00
Trošak vlastite mehanizacije	934,47
Ostali troškovi	650,00
UKUPNO	5.176,97

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 31. Bruto dohodak u proizvodnji rajčice u plasteniku (100 m²)

	kn
PRIHODI	8.700
RASHODI	5.177
BRUTO DOHODAK	3.523

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Na sto kvadrata se ostvaruje bruto dohodak od 3,5 tisuća kuna. Naravno, bilo kakva komercijalna proizvodnja zahtijevala bi veće površine. Primjerice, u plasteniku od 1.000 m² ostvario bi se bruto dohodak od 35 tisuća kuna. Kroz izravnu je prodaju dohodak moguće povećati za 50% .

Proizvodnja rajčice traje u plasteniku 6 mjeseci, ostalo vrijeme moguće ga je koristiti za uzgoj neke druge povrtno kulture.

4.7. SVJEŽE VOĆE

Na području općine Konavle se može uzgajati veliki broj različitih voćnih vrsta. Ponajviše se uzgajaju breskva i jabuka koje mogu postići vrlo visoku kakvoću. Iako se radi o poznatim kulturama za lokalne poljoprivrednike, promjenom načina prodaje, odnosno korištenjem kratkih lanaca prodaje (prodaja na gospodarstvu, seljačka tržnica, prodaja na štandu, prodaja putem dostavnog vozila, samoberba, on line prodaja uz dostavu i dr.), moguće je značajno povećati isplativost njihovog uzgoja.

Za potrebe ove studije izradili smo i tri modela uzgoja jagodastog voća: jagoda, kupina i malina. Njihove modele smo uvrstili u studiju jer se radi o vrlo profitabilnim kulturama i one su za lokalne proizvođače „nove“. Osim svježeg voća izradili smo i model proizvodnje suhe smokve.

Jagode se već duže vrijeme uspješno uzgajaju u nekim dijelovima Dalmacije. S druge strane, uzgoj kupine i maline donedavno nije bio moguć u Dalmaciji zbog visokih zahtjeva ovih kultura za inaktivnim temperaturama. Naime, određenim voćnim vrstama je potrebno određeno razdoblje hladnoće tj. određeni broj sati s temperaturom zraka nižom od određene granice tzv. inaktivne temperature. To su temperature niže od +5°C odnosno od +7 °C što ovisi o vrsti i sorti voćaka. U Dalmaciji često zima ne traje dovoljno dugo da bi se mogao nakupiti dovoljan broj sati s niskim temperaturama. Ako se potrebne za hladnoćom ne ispune, u proljeće može doći do opadanja cvjetova (problem tvorbe vegetativnih i generativnih pupova).

Danas na tržištu postoje nove sorte kupina i maline koje imaju male zahtjeve za inaktivnim temperaturama pa je sada uz određene uvjete moguć i uzgoj ovih kultura na određenim lokalitetima u Dalmaciji. To su uglavnom „primocane“ odnosno višerodne sorte kao što su primjerice 'Prime Ark' kupina i 'Sugana' malina. Za uzgoj ovih kultura potrebne su također značajne količine vode za navodnjavanje. Osim toga, bitan je odabir mikrolokaliteta na kojima noćne ljetne temperature ne smiju biti iznad 20 °C, a zimske ispod -10 °C.

4.7.1. Tržište

Lokalno tržište je dobro opskrbljeno svim vrstama svježeg voća. Potrošnja i cijene rastu tijekom turističke sezone. Većina voća koja se nudi na lokalnom tržištu je iz drugih krajeva Hrvatske i uvoza. Ekološka je ponuda voća mala.

Najznačajniji prodajni kanal je otkup (trgovački lanci) preko kojeg se mogu prodati veće količine proizvoda ali su i cijene znatno niže. Od izravnih prodajnih kanala najznačajnije su gradske tržnice. Za izravan ulazak u hotelske i trgovačke lance trebalo bi okupniti ponudu kroz zajedničku tvrtku koja bi se bavila distribucijom i marketingom svježeg

voća i povrća. Postoji veliki potencijal za prodaju preko kratkih lanaca opskrbe, posebice tijekom turističke sezone koji nisu razvijeni (npr. seljačke tržnice, prodaja iz dostavnog vozila, on line prodaja s dostavom i sl.).

S tržišne strane jagodasto voće je vrlo zanimljivo. Naime, zbog blizine tržišta, ove voćne vrste mogu se brati u fazi optimalne zrelosti kad imaju najbolja organoleptička svojstva i u svega sati plasirati na tržište. Tu konkurentsku prednost, zbog udaljenosti od dubrovačkog tržišta, ne mogu dostići ponuđači iz ostalih dijelova Hrvatske i uvoza.

Cijenu i vrijednost svježeg voća moguće je postići s visokom kakvoćom plodova, brendiranjem ponude i promocijskim aktivnostima.

4.7.2. Gospodarske značajke proizvodnje

Bruto dohodak koji je prikazan za svaku kulturu računat je na temelju veleprodajnih cijena. Korištenjem kratkih prodajnih kanala moguće je ostvariti znatno više cijene i dohodak navedenih u modelima.

4.7.2.1. Breskva

Model je rađen za proizvodnju breskve na površini od 1 hektar. Broj je stabala po ha 740, a razmak sadnje 4,5 m x 3,0 m. Uzgojni oblik je slobodna palmeta, a podloga GF677. Proizvodnja se navodnjava.

Uz prinos 15.000 kg/ha, cijenu 1 klase 5,7 kn/kg i cijenu 2 klase od 4,3 kn/kg prihod je procijenjen na 81.300 kn. Rashodi uključuju varijabilne troškove (materijal, rad unajmljenih strojeva i tuđi ljudski rad) te troškove vlastite mehanizacije.

Tablica 32. Kalkulacija prihoda u proizvodnji breskve

	kg	kn/kg	kn
1. klasa	12.000	5,7	68.400
2. klasa	3.000	4,3	12.900
Ukupno	15.000		81.300

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 33. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji breskve

	kn
Mineralno gnojivo	2.372
Sredstva za zaštitu bilja	9.816
Sanduci	12.000
Vezivo	500
Rad (berba, rezidba) Berba	15.075
Trošak vlastite mehanizacije	3.895
Ostali troškovi	1.000
UKUPNO	44.658

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 34. Bruto dohodak u proizvodnji breskve

	kn
PRIHODI	81.300
RASHODI	44.658
BRUTO DOHODAK	36.642

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

U proizvodnji breskve, uz pretpostavljene parametre, ostvaruje se bruto dohodak od 36,6 tisuća kuna po hektaru.

Investicija u nasad jednog hektara breskve kreće se od 80.000 kuna na više što ovisi o opremanju nasada (npr., zaštitna mreža, sustav protiv zamrzavanja i dr).

4.7.2.2. Jabuka

Model je rađen za proizvodnju jabuke na površini od 1 hektar. Broj stabala po ha je 2.700, a razmak sadnje 3,5 m x 1,0 m. Uzgojni je oblik vitki vretenasti grm, a podloga M9. Proizvodnja se navodnjava.

Uz prinos 35.000 kg/ha, cijenu 1 klase 3 kn/kg i cijenu 2 klase od 1,5 kn/kg prihod je procijenjen na 84.000 kn. Rashodi uključuju varijabilne troškove (materijal, rad unajmljenih strojeva i tuđi ljudski rad) te troškove vlastite mehanizacije.

Tablica 35. Kalkulacija prihoda proizvodnji jabuke na 1 ha

	kg	kn/kg	kn
1. klasa	21.000	3,0	63.000
2. klasa	14.000	1,5	21.000
Ukupno	35.000		84.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 36. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji jabuke po 1 ha

	kn
Mineralno gnojivo	1.770
Sredstva za zaštitu bilja	10.259
Sanduci	12.133
Vezivo	875
Rad (plijevljenje, berba, rezidba)	27.612
Trošak vlastite mehanizacije	3.692
Ostali troškovi	1.000
UKUPNO	57.341

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 37. Bruto dohodak u proizvodnji jabuke na 1 ha

	kn
PRIHODI	84.000
RASHODI	57.341
BRUTO DOHODAK	26.659

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Bruto dohodak u proizvodnji jabuke je 26,6 tisuće kuna po hektaru. Model je osjetljiv na promjenu cijene. Pri nižoj cijeni, primjerice od 2 kn/kg za prvu klasu jabuka, bruto dohodak je svega 5 tisuća kuna.

Investicija u nasad jabuke kreće se od 80.000 kuna na više. Ako se ide na suvremeni nasad, s modernim sortama, potpuno opremljen investicija se može povećati na 750.000 kn.

4.7.2.3. Proizvodnja suhe smokve

Distribucija i prodaja svježe smokve vrlo je rizična. S druge strane, kvalitetna suha smokva je tražen proizvod na lokalnom tržištu i može se prodati bez većih marketinških napora. Stoga ćemo ovdje prikazati model proizvodnje suhe smokve na gospodarstvu.

Model pretpostavlja proizvodnju smokve na površini od 1 hektar. Broj stabala je 270 po hektaru. Proizvodnja se navodnjava.

Prinos smokve se povećava do 8 godine kada će iznositi 40 kg/stablu odnosno 10.800 kg. Sušenjem svježe smokve gubi se vlaga tako da se od kilograma svježe smokve dobije oko 0,3 kg suhe smokve. Uz prodajnu cijenu od 30 kn/kg suhe smokve prihoda je procijenjen na 97.200 kn.

Tablica 38. Kalkulacija prihoda u proizvodnji suhe smokve

	j.m.	
urod svježe smokve	kg	10.800
proizvodnja suhe smokve	kg	3.240
cijena suhe smokve	kn/kg	30
prihod	kn	97.200

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora podataka

U narednoj tablici se uz troškove proizvodnje svježe smokve prikazuju i troškovi sušenja i pakiranja smokve. Kapacitet sušare za smokve je 100 kg/h. Troškovi u proizvodnji svježe smokve procijenjeni su na 25.410 kuna, troškovi sušenja i pakiranja smokava na 9.720 kuna odnosno ukupni troškovi u proizvodnji suhe smokve na 35.130 kn.

Tablica 39. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji suhe smokve

	kn
Troškovi u proizvodnji svježe smokve	
Materijal	6.290
Ljudski rad	9.050
Vlastita mehanizacija	3.750
Ostali troškovi	6.320
UKUPNO	25.410
Trošak sušenja i pakiranja smokve	9.720
SVEUKUPNO	35.130

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora podataka

Tablica 40. Bruto dohodak u proizvodnji smokve na 1 ha

	kn
PRIHODI	97.200
RASHODI	35.130
BRUTO DOHODAK	62.070

Izvor: Vlastiti izračun na temelju sekundarnih izvora podataka

U proizvodnji suhe smokve s površine od jednog hektara ostvaruje se bruto dohodak od 62 tisuće kuna po hektaru.

Investicija u podizanje nasada smokve na jednom hektaru kreće se od 90 tisuća kuna na više. Cijena sušare za smokve kreće se od 60.000 kn na više.

4.7.2.4. Jagoda

Model je rađen za proizvodnju jagoda na otvorenom na površini od 1 hektar. Broj sadnica je 40 tisuća, a razmak sadnje dvored, 30 x 30 cm. Proizvodnja se navodnjava.

Model predviđa prodaju svježe jagode. Uz prinos 20.000 kg/ha i cijenu od 12 kn/kg za prvu klasu i 8 kn/kg za drugu klasu prihod je procijenjen na 256 tisuća kuna kn. Rashodi uključuju varijabilne troškove (materijal, rad unajmljenih strojeva i tuđi ljudski rad) te troškove vlastite mehanizacije.

Tablica 41. Kalkulacija prihoda proizvodnji jagode na 1 ha

	kg	kn/kg	kn
1. klasa	16.000	12	192.000
2. klasa	8.000	8	64.000
Ukupno	24.000		256.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 42. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji jagoda 1 ha– 1. GODINA

	kn
Sadnice	72.000
Mehanizacija	2.000
Folija	12.000
Cijevi za navodnjavanje	11.600
Sadnja	6.600
Stajski gnoj	6.000
Mineralni gnoj	5.539
Sredstava za zaštitu bilja	19.539
Košarice	14.520
Letvarice	14.520
Berba	40.000
Čišćenje vriježa	6.000
Mehanizacija - vlastiti trošak - 1. godina	2.700
Ostali troškovi	2.000
UKUPNO	215.018

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 43. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji jagoda 1 ha– 2. GODINA

	kn
Mineralni gnoj	3.760
Sredstava za zaštitu bilja	19.539
Košarice	14.520
Letvarice	14.520
Berba	40.000
Čišćenje vriježa	6.000
Mehanizacija - vlastiti trošak - 2. godina	1.355
Ostali troškovi	2.000
UKUPNO	101.694

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 44. Bruto dohodak u proizvodnji jagode na 1 ha – PRVA GODINA

	kn
PRIHODI	256.000
RASHODI	215.018
BRUTO DOHODAK	40.982

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 45. Bruto dohodak u proizvodnji jagode na 1 ha – DRUGA GODINA

	kn
PRIHODI	256.000
RASHODI	101.694
BRUTO DOHODAK	154.306

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Model se temelji na dvogodišnjoj trajnosti nasada. U prvoj godini visoka su početna ulaganja u proizvodnju pa se ostvaruje bruto prihod od 40,1 tisuću kuna po hektaru. U drugoj godini troškovi su puno niži, uz isti prihod, pa je i bruto dohodak puno veći, čak 154 tisuće kuna.

Pod pretpostavkom da se 15% uroda proda izravno bruto dobit bi se povećala za 20-tak tisuća kuna.

4.7.2.5. Kupina

Model je rađen za proizvodnju kupina na otvorenom na površini od 1 hektar. Broj grmova je 2.800, a razmak sadnje 2,7 x 1,3 m. Proizvodnja se navodnjava.

Model predviđa prodaju svježe kupine. Uz prinos 15.000 kg/ha i cijenu od 10 kn/kg prihod je procijenjen na 150.000 kn. Rashodi uključuju varijabilne troškove (materijal, rad unajmljenih strojeva i tuđi ljudski rad) te troškove vlastite mehanizacije.

Tablica 46. Kalkulacija prihoda proizvodnji kupine na 1 ha

	kg	kn/kg	kn
Kupina, svježa	15.000	10	150.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 47. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji kupine na 1 ha

	kn
Mineralna gnojiva	1.903,00
Sredstva za zaštitu bilja	8.509,38
Sanduci	8.250,00
Berba	4.5000,00
Rezidba	5.400,00
Vlastita mehanizacija	3.684,00
Ostali troškovi	1.000,00
UKUPNO	73.746,38

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 48. Bruto dohodak u proizvodnji kupine na 1 ha

	kn
PRIHODI	150.000
RASHODI	73.746
BRUTO DOHODAK	76.254

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

U proizvodnji kupine se ostvaruje bruto dohodak od 76,3 tisuće kuna po hektaru. Pod pretpostavkom da se trećina proizvodnje proda izravno bruto dohodak bi se mogao povećati za 30-tak tisuća kuna.

Investicija u podizanje nasada kupine na jednom hektaru je oko 140 tisuća kuna.

4.7.2.6. Malina

Model je rađen za proizvodnju maline na otvorenom na površini od 1 hektar. Broj grmova je 2.800, a razmak sadnje 2,8 x 0,4 m. Proizvodnja se navodnjava.

Model predviđa prodaju svježih maline. Uz prinos 15.000 kg/ha i cijenu od 10 kn/kg prihod je procijenjen na 120.000 kn. Rashodi uključuju varijabilne troškove (materijal, rad unajmljenih strojeva i tuđi ljudski rad) te troškove vlastite mehanizacije.

Tablica 49. Kalkulacija prihoda proizvodnji maline na 1 ha

	kg	kn/kg	kn
prinos	12.000	10	120.000

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 50. Kalkulacija varijabilnih troškova u proizvodnji maline na 1 ha

	kn
Mineralna gnojiva	1.903,00
Sredstva za zaštitu bilja	8.509,38
Sanduci	6.600,00
Berba	36.000,00
Rezidba	5.400,00
Vlastita mehanizacija	3.684,00
Ostali troškovi	1.500,00
UKUPNO	63.596,38

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

Tablica 51. Bruto dohodak u proizvodnji maline na 1 ha

	kn
PRIHODI	120.000
RASHODI	63.596
BRUTO DOHODAK	56.404

Izvor: Prilagođeno temeljem kalkulacija PSS

U proizvodnji maline se ostvaruje bruto dohodak od 56,4 tisuće kuna po hektaru. Pod pretpostavkom da se trećina uroda proda izravno bruto dohodak je moguće povećati za oko 30-tak tisuća kuna.

Investicija u podizanje nasada maline na jednom hektaru je oko 140 tisuća kuna.

5. SWOT ANALIZA

U ovom poglavlju prikazuju se rezultati SWOT analize za odabrane proizvode. Temeljem snaga i slabosti lokalnih poljoprivrednika te mogućnosti i ograničenja koje daje okruženje predložene su strategije za realizaciju odabranih poslovnih koncepata.

1.1. Popis SWOT elemenata

Snage (S - Strengths)

- povoljni prirodni uvjeti za poljoprivrednu proizvodnju
- brojna gospodarstva koja se ekstenzivno bave poljoprivredom
- institucionalna podrška razvoju proizvodnje proizvoda dodane vrijednosti (Općina Konavle)
- primjeri dobre poslovne prakse (vinari, maslinari)
- spremnost dijela proizvođača na promjene

Slabosti (W - Weaknesses)

- manjak iskustva i znanja u proizvodnji proizvoda dodane vrijednosti
- nepoznavanje tržišta i marketinga
- nedostatak znanja o menadžmentu i poslovnoj administraciji
- neorganiziranost lokalnih poljoprivrednika
- konzervativni poljoprivrednici, sporo prihvaćaju novine
- niska zastupljenost ekološke poljoprivrede
- nedostatak informiranosti o potpori ruralnom razvoju

Prigode (O - Opportunities)

- potražnja lokalnog stanovništva
- razvijeno turističko tržište
- rast elitnog turizma
- izravna prodaja, posebice on line prodaja
- programi potpore
- programi kreditiranja uz povoljne uvjete
- rast tržišta savjetničkih usluga u poljoprivredi i poslovanju

Prijetnje (T - Threats)

- konkurentski izvori dohotka lokalnog stanovništva u turizmu i avio prijevozu
- velika konkurencija proizvođača iz Hrvatske i cijelog svijeta
- tehnološka zahtjevnost ugostiteljskog sektora (proizvodi visokog stupnja dorade za kulinarsku obradu)
- nedostatan razvijena komunikacijska infrastruktura
- sve učestaliji ekstremni vremenski uvjeti zbog klimatskih promjena

1.2. Ukrštanje elemenata SWOT analize

Zajednički elementi S i O

1. brojna gospodarstva koja se ekstenzivno bave poljoprivredom, spremnost dijela proizvođača na promjene - programi potpore; programi kreditiranja uz povoljne uvjete
2. primjeri dobre poslovne prakse - rast elitnog turizma; izravna prodaja, posebice on line prodaja
3. institucionalna podrška razvoju proizvodnje proizvoda dodane vrijednosti - rast tržišta savjetničkih usluga u poljoprivredi i poslovanju

Zajednički elementi S i T

1. primjeri dobre poslovne prakse - velika konkurencija proizvođača iz Hrvatske i cijelog svijeta
2. povoljni prirodni uvjeti za proizvodnju - sve učestaliji ekstremni vremenski uvjeti zbog klimatskih promjena
3. spremnost dijela proizvođača na promjene - tehnološka zahtjevnost ugostiteljskog sektora
4. institucionalna podrška razvoju proizvodnje proizvoda dodane vrijednosti - nedostatno razvijena komunikacijska infrastruktura

Zajednički elementi W i O

1. manjak iskustva i znanja u proizvodnji proizvoda dodane vrijednosti; nepoznavanje tržišta i marketinga; nedostatak znanja o menadžmentu i poslovnoj administraciji; konzervativni poljoprivrednici, sporo prihvaćaju novine - rast tržišta savjetničkih usluga u poljoprivredi i poslovanju; programi potpore poljoprivredi i ruralnom razvoju
2. neorganiziranost lokalnih poljoprivrednika - izravna prodaja, posebice on line prodaja; programi potpore poljoprivredi i ruralnom razvoju,
3. niska zastupljenost ekološke poljoprivrede; nedostatak informiranosti o potpori ruralnom razvoj - rast tržišta savjetničkih usluga u poljoprivredi i poslovanju; programi potpore poljoprivredi i ruralnom razvoju

Zajednički elementi W i T

1. manjak iskustva i znanja u proizvodnji proizvoda dodane vrijednosti – velika konkurencija proizvođača iz Hrvatske i cijelog svijeta; tehnološka zahtjevnost ugostiteljskog sektora
2. nepoznavanje tržišta i marketinga; nedostatak znanja o menadžmentu i poslovnoj administraciji; neorganiziranost lokalnih poljoprivrednika; konzervativni poljoprivrednici, sporo prihvaćaju novine - velika konkurencija proizvođača iz Hrvatske i cijelog svijeta; tehnološka zahtjevnost ugostiteljskog sektora

1.3. SWOT matrica

	O (Mogućnosti)	T (Prijetnje)
S (Jakosti)	<p>Gospodarstva koja žele pokrenuti nove poslovne aktivnosti potaknuti i uputiti na programe potpore i kreditiranja razvoja proizvodnje</p> <p>Uspješna gospodarstva koristiti kao ogledna i među njima tražiti ona koja će zadovoljiti potražnju visoke razine i iskoristiti nove tehnologije za prodaju.</p> <p>Institucijsku podršku usmjeravati prema što većem iskorištenju usluga informiranja i prijenosa znanja</p>	<p>Primjeri dobre prakse mogu ohrabriti nedovoljno odlučne da pokrenu nove poslovne aktivnosti.</p> <p>Povoljni prirodni uvjeti na području općine daju prednost lokalnim proizvođačima u odnosu na većinu ostalih što se tiče troškova borbe s ekstremnim uvjetima.</p> <p>Osim primjernih proizvođača, i oni koji su voljni ići u promjene mogu biti baza za razvoj proizvodnje proizvoda visoke razine dorade kakve traži ugostiteljstvo.</p>

W (Slabosti)	<p>Nedostatak znanja i informiranosti u području marketinga i menadžmenta, zatim vezano uz korištenje programa potpora, a po potrebi i vezano uz tehnologiju može se kompenzirati korištenjem konzultantskih usluga za osposobljavanje, trening i usavršavanja lokalnih proizvođača.</p> <p>U rješavanju problema nedostatnog znanja koristiti sredstva iz programa potpore za pokriće troškova stjecanja znanja i vještina.</p> <p>Problemu slabe organiziranosti moguće je doskočiti osnivanjem žarišne tvrtke koja će povezati lokalne proizvođače, objediniti njihovu ponudu te za njih provoditi ostale marketinške aktivnosti. Moguće je na taj način koristiti i moderne oblike on line prodaje.</p>	<p>Nedostatak iskustva i znanja u proizvodnji proizvoda dodane vrijednosti u kombinaciji sa sve jaćom konkurencijom i sve većim zahtjevima velikih kupaca predstavlja veliki izazov kojeg se mora uzeti u obzir pri osmišljanju razvojne strategije.</p> <p>Isto vrijedi i za kombinaciju slabosti u vidu nedostatka znanja s jedne strane te konkurencije i visokih zahtjeva ugostitelja s druge strane.</p>
--------------	---	---

6. POMOĆ GOSPODARSTVIMA U POKRETANJU NOVIH POSLOVNIH AKTIVNOSTI

6.1. MODEL POTICANJA PROIZVODNJE

Većina poljoprivrednih proizvođača u Hrvatskoj, pa tako i na području Konavala nema poduzetničke sklonosti. Zato je poticanje razvoja poljoprivrede i dopunskih djelatnosti složenija i teža zadaća u odnosu na uobičajeno poticanje malog poduzetništva. Dakle, nije dovoljno samo osigurati uvijete i poticajne mjere već na određeni način treba „voditi“ zainteresirane proizvođače kroz sve faze poslovnog pothvata, od pokretanja proizvodnje do realizacije prve prodajne pošiljke.

Tijekom našeg višegodišnjeg iskustva u radu na razvojnim projektima razvili smo modelski pristup koji preporučamo primijeniti i u općini Konavle za poticanje razvoja poljoprivrede i dopunskih djelatnosti. Model se sastoji od tri faze:

- Informiranje i obučavanje
- Konzultantska pomoć u pokretanju poslovne aktivnosti
- Konzultantska pomoć u realizaciji prve prodajne pošiljke

6.1.1. Informiranje i obučavanje

Proizvođače koji pokazuju interes za neku od predloženih proizvodnji treba organizirati po radnim skupinama. Shodno prioritetima koje odredi Općina i financijskim mogućnostima za svaku radnu skupinu prvo će se održati tečaj s radionicom. U okviru teoretskog dijela tečaja polaznici se prvo upoznaju s osnovama predmetne tehnologije i zakonskim propisima, zatim s osnovama upravljanja gospodarstvom (menadžment), osnovama marketinga i izravne prodaje te osnovama komunikacije. U praktičnom dijelu se organiziraju radionice gdje polaznici praktično prolaze proces predmetne proizvodnje, npr. proizvodnje sira.

Na kraju prve faze može se organizirati posjet gospodarstvima u Hrvatskoj koja se uspješno bave predmetnom djelatnošću. Cilj je posjete upoznavanje polaznika s konkretnim primjerima iz prakse i povećanje motivacije za ulazak u predmetnu djelatnosti.

6.1.2. Pokretanje poslovne aktivnosti

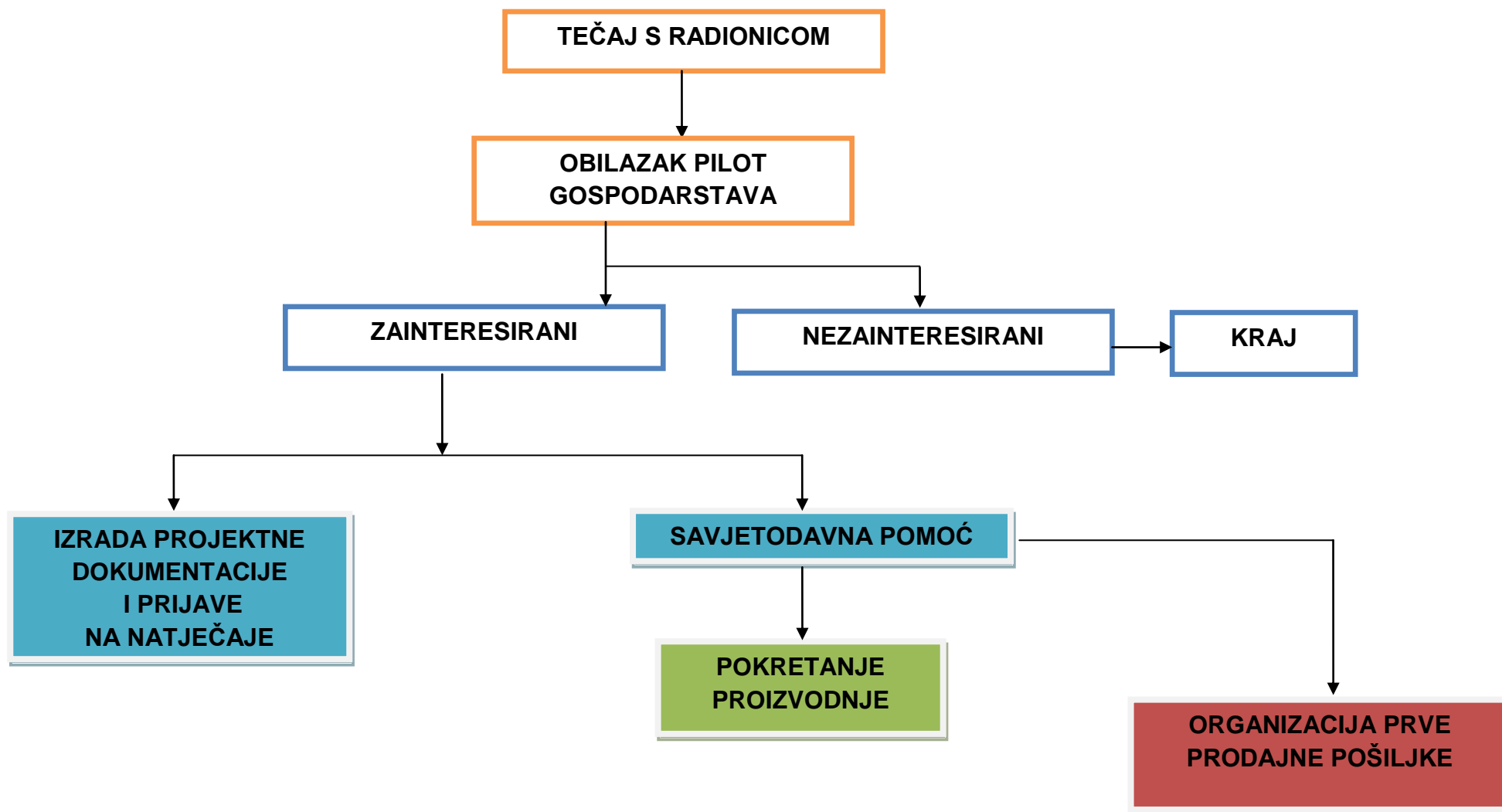
Nakon toga se prelazi u izvedbenu fazu. Polaznicima se, prema potrebi, daje pomoć u izradi dokumentacije (investicijske studije, tehničko-tehnološki elaborati, prijave za natječaj), savjetuje ih se pri nabavci opreme te možebitnom uređenju i opremanju objekta za proizvodnju.

6.1.3. Realizacija prve prodajne pošiljke

U okviru prve prodajne pošiljke se pomaže proizvođačima kod priprema proizvoda za tržište (ambalaža, dizajn, označavanje, ispunjavanje zakonskih uvjeta), pronalazi kupac i realizira prodajna pošiljka.

Predloženi model je moguće primijeniti u svim fazama ili odabrati samo pojedine faze ovisno o zainteresiranosti polaznika, stupnju njihove pripremljenosti za predmetnu djelatnost te raspoloživim sredstvima.

POTICANJE PROIZVODNJE – DIJAGRAM AKTIVNOSTI



6.2. USTROJ ŽARIŠNE TVRTKE

Lokalna poljoprivredna gospodarstva su većinom orijentirana na proizvodnju i prodaju generičkih proizvoda. Takvi proizvodi na tržištu postižu manju cijenu odnosno donose manje prihode proizvođačima. S druge strane, usitnjena i neorganizirana proizvodnja poskupljuje izlazak na tržište te otežava trženje i promociju ovih proizvoda.

Konkurentnost lokalne poljoprivredne proizvodnje je moguće povećati razvojem prerade i distribucije proizvoda, brandiranjem i certificiranjem proizvoda te promotivnim aktivnostima. Povezivanje je posebno važno za proizvođače hortikulturnih proizvoda jer potpora ovog sektora većinom ide preko proizvođačkih grupa odnosno proizvođačkih organizacija.

Predlažemo da općina Konavle osnuje *žarišnu* tvrtku za distribuciju i marketing lokalnih proizvoda. Njena osnovna funkcija bi bila otkup, distribucija i marketing lokalne poljoprivredne proizvodnje. Žarišna tvrtka bi trebala preuzeti nabavku inputa i ambalaže te organizirati savjetodavne usluge za poljoprivredne proizvođače. U početku bi to mogla biti otkupna stanica za povrće i voće, a kasnije bi se njena aktivnost mogla proširiti na druge skupine proizvoda i/ili njihovu preradu.

Žarišnu tvrtku bi trebalo registrirati kao proizvođačku grupu odnosno kasnije kao proizvođačku organizaciju kako bi se mogle povlačiti potpore za sektor povrćarstva i voćarstva. Te potpore je moguće dobiti za usklađivanje proizvodnje sa standardima zaštite okoliša, koncentraciju ponude i njeno usklađivanje s zahtjevima tržišta, smanjenje troškova proizvodnje i stabilizaciju proizvođačkih cijena.

Vlasništvo i upravljanje žarišnom tvrtkom bi trebalo postepeno prenijeti na lokalne proizvođače s tim da općina zadrži neki kontrolni mehanizam.

6.3. IZRAVNA PRODAJA

Jedna od mogućnosti za povećanje vrijednosti poljoprivredne proizvodnje na području općine Konavle je izravna prodaja. Na taj način proizvođač postiže veću prodajnu cijenu jer prisvaja prodajnu maržu, a s druge strane ostvaruje se izravan kontakt s kupcem odnosno potrošačem pa gospodarstvo može lakše izgraditi odnos povjerenja i lojalnost kupaca.

Kod izravne prodaje između proizvođača i krajnjeg kupca nema posrednika. Danas postoje brojni oblici izravne prodaje kao što su: prodaja na gospodarstvu, samoberba, seljačka tržnica, kušaonica, prodaja iz dostavnog vozila, prodajni štand uz prometnicu, on line prodaje s dostavom i sl.

Najveća prepreka za pokretanje izravne prodaje je manjak znanja poljoprivrednih proizvođača, prvenstveno vezano za zakonske propis (što se smije?), organizaciju izravne prodaje (što se sve mora napraviti?) i komunikaciju s ciljnim tržištem (kako naći i zadovoljiti kupca?).

Općina Konavle mogla bi kroz ciljane edukacije proizvođača povećati zanimanje i sposobnost lokalnih proizvođača za izravnu prodaju. Kad se radi o složenijim oblicima kao što je seljačka tržnici, on line prodaja s dostavom, prodaja iz dostavnog vozila, samoberba i sl. preporuča se kod realizacije prve prodajne pošiljke korištenje konzultantske pomoći.

7. PREGLED POTICAJNIH MJERA IZ PROGRAMA RURALNOG RAZVOJA

Jedine finansijski relevantne mjere koje lokalni proizvođači mogu koristiti za pokretanje novih proizvodnji, ali i druge aktivnosti ruralnog razvoja su one iz Programa ruralnog razvoja RH. Važeći program Programa ruralnog razvoja (2014 – 2020.) je pri kraju, pa većina dolje navedenih mjera više neće biti raspisana. Međutim, vjerojatno će većina tih mjera biti uključena i u slijedeće programsko razdoblje pa ih stoga navodimo u nastavku. Detaljnije o podmjerama i tipovima operacija vidjeti na web stranici agencije (www.apprrr.hr).

7.1. MJERA M04 – ULAGANJA U FIZIČKU IMOVINU

Poljoprivredni, prehrambeni i šumarski sektor nužno je objediniti kroz odgovarajuću potporu za produktivna ulaganja kako bi se povećala konkurentnost, produktivnost i ekonomska održivost gospodarstava i osigurala dugotrajna ekonomska korist. Povećanje konkurentnosti ostvarit će se proširenjem proizvodnih kapaciteta, modernizacijom postojećih gospodarstava i poboljšanjem kvalitete proizvoda uvođenjem novih tehnologija. Izgradnjom skladišnih kapaciteta za stajski gnoj, tehnološkom modernizacijom staja, izgradnjom kompostišta, ulaganjem u strojeve za učinkovito korištenje dušika i opremu za stočne izlučevine smanjit će se emisija stakleničkih plinova i amonijaka uzrokovanih poljoprivrednom djelatnošću.

Ulaganjem u šumsku infrastrukturu omogućit će se zaštita, održivost i poboljšanje šumskih ekosustava, bioraznolikosti i druge prirodne vrijednosti, primjerice obnova staništa i krajolika.

Pojedine mjere i pripadajuće im operacije odgovaraju specifičnim fokus područjima, odnosno određenim područjima djelovanja sukladno prioritetima Unije.

7.1.1. Podmjera 4.1. – „Potpora za ulaganja u poljoprivredna gospodarstva“

Tip operacije 4.1.1.: „Restrukturiranje, modernizacija i povećanje konkurentnosti poljoprivrednih gospodarstava“

Kroz ovaj tip operacije sufinancirat će se ulaganja u poljoprivrednu proizvodnju s ciljem povećanja učinkovitosti i održivosti poljoprivrednih gospodarstava, uključujući zaštitu okoliša i prilagodbu klimatskim promjenama. Ulaganja su moguća u svim poljoprivrednim sektorima. Ulaganjem u nove i inovativne tehnologije doprinosi se smanjenju troškova proizvodnje i poboljšanju kvalitete poljoprivrednih proizvoda čime će se ostvariti pozitivan učinak na dohodak kao i pozitivan utjecaj na okoliš. Ulaganja u rekonstrukciju i modernizaciju gospodarstava bit će usmjerena na

poboljšanje kvalitete fizičke imovine s novim proizvodnim kapacitetima kako bi se osigurala tehnička i tehnološka obnova gospodarstava bitna za rast produktivnosti a time osigurali i temelji za dugoročnu konkurentnost.

Vrijednost javne potpore po projektu iznosi od 5.000 eura do 2.000.000 eura, maksimalnog intenziteta potpore od 70% prihvatljivog ulaganja.

Tip operacije 4.1.2. „Zbrinjavanje, rukovanje i korištenje stajskog gnojiva u cilju smanjenja štetnog utjecaja na okoliš“

Stajski gnoj potrebno je pravilno skladištiti i čuvati od ispiranja kako bi se smanjilo onečišćenje okoliša. Ulaganjem u izgradnju ili rekonstrukciju skladišnih kapaciteta za stajski gnoj propisanih kapaciteta i kvalitete, te primjenom moderne poljoprivredne mehanizacije koja se koristi za rasipanje stajskog gnoja na poljoprivredne površine onemogućuje se ispiranje i otjecanje stajskog gnoja u okoliš i onečišćenje nitratima podzemnih i površinskih voda.

Ovaj tip operacije je od velike važnosti zbog prelaznog četverogodišnjeg razdoblja implementacije nitratne direktive, gdje korisnici ove operacije zbog navedenog do 01.07.2017. mogu realizirati intenzitet potpore do 90%. Operacija 4.1.2. ima veliku važnost u zaštiti podzemnih voda od nitrata iz poljoprivredne proizvodnje i upravo navedeno je glavni cilj ove operacije.

Korisnici: pravne i fizičke osobe koje se bave uzgojem životinja te upisane u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava.

Vrijednost potpore po projektu iznosi od 5.000 eura do 1.000.000 eura s maksimalnim intenzitetom potpore do 90% prihvatljivih troškova.

Tip operacije 4.1.3. „Korištenje obnovljivih izvora energije“

Izgradnja objekata, u ovom tipu operacije, za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora (biomasa i sunčeva energija) za vlastitu upotrebu doprinosi povećanju učinkovitog korištenja energije te povećanju neovisnosti gospodarstva o energentima.

Korisnici: fizičke i pravne osobe upisane u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava.

Vrijednost javne potpore iznosi od 5.000 eura do 1.000.000 eura s maksimalnim intenzitetom od 70% prihvatljivih troškova.

7.1.2. Podmjera 4.2. – „Potpora za ulaganja u obradu/plasiranje na tržište i/ili razvoj poljoprivrednih proizvoda“

Tip operacije 4.2.1. „Povećanje dodane vrijednosti poljoprivrednim proizvodima“

Cilj operacije je omogućiti povećanje vrijednosti proizvoda iz primarne poljoprivredne proizvodnje, kako za primarne poljoprivredne proizvođače, tako i za one kojima je prerada poljoprivrednih proizvoda isključiva djelatnost. Ovaj tip operacije će pridonijeti povećanju konkurentnosti proizvoda. Također, omogućit će modernizaciju postojećih prerađivačkih kapaciteta. Potpora će omogućiti uvođenje inovativnih praksi u prerađivačke kapacitete i investicije usmjerene na energetske učinkovitost i zaštitu okoliša.

Rezultat proizvodnog procesa u sklopu ove operacije mora biti proizvod iz Dodatka I Ugovora o EU ili pamuka, osim proizvoda ribarstva.

Modernizacijom postupaka prerade, novim tehničko-tehnološkim rješenjima, integracijom poljoprivrednika u poljoprivredno-prehrambeni lanac i organiziranjem proizvođača, poljoprivredna gospodarstva će se usmjeriti i na finalizaciju poljoprivrednih proizvoda s ciljem promicanja proizvoda na tržištu.

Korisnici: fizičke i pravne osobe upisane u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava i registrirane za preradu proizvoda iz Dodatka I. Ugovora o EU.

Vrijednost javne potpore po projektu iznosi od 10.000 eura do 3.000.000 eura, uz iznimku za sektor mesa i mlijeka gdje najviša vrijednost javne potpore iznosi 5.000.000 eura, a sa maksimalnim intenzitetom potpore od 70% prihvatljivih troškova.

Tip operacije 4.2.2. „Korištenje obnovljivih izvora energije“

Izgradnja objekata za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora, financiranih kroz ovaj tip operacije, koristit će se za preradu hrane. Objekti doprinose povećanju učinkovitog korištenja energije te pomaže opskrbu i uporabu energije iz nusprodukata obnovljivih izvora.

Korisnici: fizičke i pravne osobe registrirane za preradu proizvoda i upisane u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava.

Vrijednost javne potpore po projektu iznosi od 10.000 eura do 1.000.000 eura sa intenzitetom potpore do maksimalno 70% prihvatljivih troškova.

7.1.3. Podmjera 4.3. – „Potpora za ulaganja u infrastrukturu povezanu s razvojem, osuvremenjivanjem ili prilagodbom poljoprivrede i šumarstva“

Tip operacije „Komasacija poljoprivrednog zemljišta“

Neučinkovitost poljoprivredne proizvodnje i ne konkurentnost proizvođača na tržištu rezultat je vrlo rascjepkanih i često vrlo udaljenih obradivih površina. Većina obradivih površina obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava je rascjepkana čime se povećavaju troškovi proizvodnje. Komasacija poljoprivrednog zemljišta provodit će se u cilju okrupnjavanja katastarskih čestica radi njihovoga ekonomičnijeg iskorištavanja i stvaranja povoljnijih uvjeta za razvoj poljoprivredne proizvodnje.

Korisnici: jedinice lokalne i regionalne samouprave.

Intenzitet javne potpore po projektu iznosi od 150.000 eura do 3.000.000 eura.

7.1.4. Podmjera 4.4. – „Potpora neproizvodnim ulaganjima vezanim uz postizanje agro-okolišnih i klimatskih ciljeva“

Tip operacije 4.4.1. „Kupnja električnog pastira i izgradnja nastambi za stoku na područjima rasprostranjenosti velikih zvijeri“

Velike zvijeri često čine veliku štetu stočarima. Ova mjera omogućuje ulaganje u kupnju električnog pastira, autohtonog pastirskog psa, izgradnju novih i/ili obnovu postojećih nastambi za stoku se provodi na području rasprostranjenosti velikih zvijeri (Lika, Gorski kotar, Dalmatinska Zagora).

Prihvatljivi korisnici su poljoprivredna gospodarstva upisana u Upisnik poljoprivrednika, javne ustanove i tijela, uključujući javne ustanove za upravljanje zaštićenim područjima i/ili drugim zaštićenim dijelovima prirode i udruge koje se bave zaštitom i promicanjem, udruge koje se bave zaštitom i promicanjem kulturnih vrijednosti, zaštite okoliša i prirode. Korisnici se moraju baviti stočarskom/peradarskom proizvodnjom u trenutku objave ovog Natječaja što dokazuju upisom u Jedinostveni registar domaćih životinja (JRDŽ) – korisnik mora zadržati uvjete 5 godina nakon datuma konačne isplate

Iznos potpore javne potpore iznosi od 400 do 150.000 EUR, a intenzitet potpore 100%

7.2. MJERA 6 – RAZVOJ POLJOPRIVREDNIH GOSPODARSTAVA I POSLOVANJA

Visok broj malih poljoprivrednih gospodarstava slabe gospodarske održivosti i značajni negativni imigracijski trendovi mlađih ljudi iz ruralnih područja glavni su razlozi nepovoljno i nedovoljno razvijene strukture poljoprivrednih gospodarstava. Kako bi se otklonili negativni trendovi i poboljšali životni i radni uvjeti u ruralnim

sredinama, a neophodno je stvaranje i razvoj novih gospodarskih aktivnosti u obliku novih poljoprivrednih gospodarstava ili razvoj postojećih, kao i ulaganje u razvoj nepoljoprivrednih djelatnosti. Diversifikacija u nepoljoprivredne djelatnosti doprinijet će stvaranju novih radnih mjesta. Za razvoj ruralnih područja neophodna je i generacijska obnova koja će se postići potporama za mlade poljoprivrednike prvenstveno na razini mikro i malih poduzeća čime će se smanjiti negativan trend migracije u urbana područja.

7.2.1. Podmjera 6.1. – „Potpora za pokretanje poslovanja mladim poljoprivrednicima“

Statistički podaci pokazuju kako je većina poljoprivrednika i radnika u sektoru poljoprivrede starije životne dobi s nižom stručnom spremom i bez strukovnog znanja. Poticanjem ljudi mlađe životne dobi za ostanak i rad na poljoprivrednom gospodarstvu potiče se razvoj obnovljenog i inovativnog poljoprivrednog sektora. Poljoprivrednicima se omogućuje stvaranje novih radnih mjesta za sebe i svoje obitelji te osigurava povećanje društvene i ekonomske vitalnosti ruralnih područja. Mlađi poljoprivrednici s odgovarajućim obrazovanjem u području poljoprivrede, inovativnom proizvodnjom stvaraju preduvjet za povećanje produktivnosti u poljoprivredi i brži razvoj gospodarstava.

Korisnici: mala poljoprivredna gospodarstva upisana u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava, ekonomske veličine iskazane u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu poljoprivrednog gospodarstva od 8.000 eura do 49.999 eura čiji su nositelji osobe starije od 18 i mlađe od 40 godina, koje posjeduju odgovarajuće vještine i znanje o poljoprivredi.

Kriteriji prihvatljivosti:

- poslovni plana treba biti u potpunosti proveden u razdoblju manjem od tri godine
- potpora za mlade poljoprivrednike ograničena je na mikro i mala poduzeća
- odgovarajuća stručna znanja i vještine u području poljoprivrede
- procjena poslovnog plana (pokazatelja koji se odnose na kvalitetu i održivost)
- korisnik mora biti registriran kao nositelj poljoprivrednog gospodarstva u Upisniku poljoprivrednih gospodarstava manje od 18 mjeseci prije podnošenja zahtjeva za potporu.

Visina potpore po projektu iznosi 50.000 eura.

7.2.2. Podmjera 6.2. – „Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnim područjima“

Sadašnja razina poljoprivredne proizvodnje ne omogućuje održavanje postojeće zaposlenosti ili stvaranje novih radnih mjesta. Broj poljoprivrednih gospodarstava koji više ne mogu ekonomski održivo poslovati od primarne proizvodnje u stalnom je porastu. Kako bi gospodarstvo bilo održivo i poslovanje isplativo potrebno je razviti nepoljoprivredne djelatnosti i usluge financirane kroz ovaj tip operacije. Nepoljoprivrednim djelatnostima smatra se ruralni turizam; prerada, marketing i izravna prodaja nepoljoprivrednih proizvoda; tradicijski umjetnički obrti izrade suvenira te pružanje usluga u ruralnom području.

Korisnici: poljoprivredna gospodarstava upisana u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava i fizičke osobe u svojstvu nositelja ili člana obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva koji pokreću novu nepoljoprivrednu djelatnost.

Kriteriji prihvatljivosti:

- ako je korisnik fizička osoba u svojstvu nositelja ili člana obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva prebivalište korisnika mora biti ili u naselju gdje se ulaganje provodi ili u sjedištu obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva
- korisnik mora biti registriran u skladu s nacionalnim zakonodavstvom za aktivnosti koje se odnose na prihvatljivo ulaganje najkasnije na kraju ulaganja
- poljoprivredno gospodarstvo pripada ekonomskoj veličini iskazanoj u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu poljoprivrednog gospodarstva od najmanje 1.000 eura
- korisnik mora biti upisan u Upisnik poljoprivrednih proizvođača najmanje jednu godinu prije prijave na natječaj
- poslovni plan treba u potpunosti provesti u razdoblju manje od tri godine
- prihvatljive aktivnosti su u skladu s važećim strateškim ili planskim dokumentima
- potpora za pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti ograničena je na mikro i mala poduzeća u ruralnom području
- potpora se dodjeljuje za novu nepoljoprivrednu djelatnost koja nije započeta do vremena podnošenja zahtjeva za potporu
- pružatelji usluga trebali bi uspostaviti knjigovodstvo ili odgovarajuću evidenciju sukladno nacionalnim propisima najkasnije na kraju ulaganja kako bi dokazali pružanje usluga trećim stranama.

Iznos javne potpore po korisniku iznosi 50.000 eura.

7.2.3. Podmjera 6.3. – „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“

Opstanak i razvoj malih poljoprivrednih gospodarstava temelji se na potrebi za restrukturiranjem i povećanjem dodane vrijednosti. Ova operacija pruža pomoć

malim potencijalno održivim farmama koje su orijentirane na tržišnu proizvodnju u skladu sa zahtjevima koje postavlja tržište, ali im nedostaju glavni resursi. Na taj način će se pomoći takvim gospodarstvima u prijelazu na tržišno orijentiranu proizvodnju da postanu gospodarski održivi, što je preduvjet za postizanje konkurentnosti u poljoprivrednom sektoru i brži razvoj poljoprivrednih gospodarstava. Razvojem malih poljoprivrednih gospodarstava poboljšava se socijalna slika sela, smanjuje se depopulacija te osiguravaju svježiji proizvodi za lokalno tržište.

Korisnici: mala poljoprivredna gospodarstva upisana u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava, ekonomske veličine iskazane u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu poljoprivrednog gospodarstva od 2.000 eura do 7.999 eura.

Kriteriji prihvatljivosti:

- mikro i mala poduzeća
- poslovni plan treba biti proveden u razdoblju manjem od tri godine
- procjena poslovnog plana (pokazatelja koji se odnose na kvalitetu i održivost)

Iznos javne potpore po korisniku je 15.000 eura.

7.2.4. Podmjera 6.4. – „Ulaganja u stvaranje i razvoj nepoljoprivrednih djelatnosti“

Relevantnost ove podmjere povezana je s identificiranim problemima nedovoljne razvijenosti postojeće nepoljoprivredne ponude u ruralnom području. Kao takva, usko je povezana s podmjerom 6.2. koja je usmjerena na pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti, dok ova mjera cilja na daljnji razvoj postojećih nepoljoprivrednih djelatnosti. Potpora u okviru ove podmjere doprinosi unapređenju gospodarskih aktivnosti u ruralnim područjima, održavanju i stvaranju novih radnih mjesta i povećavanju prihoda gospodarskih subjekata. Krajnji cilj je pružiti ekonomsku aktivnost koja će privući ljude da žive i rade u ruralnim područjima te na taj način smanjiti odljev stanovništva u urbane sredine.

Korisnici: poljoprivredna gospodarstva upisana u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava, te fizičke osobe u svojstvu nositelja ili člana obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva koje razvijaju nepoljoprivrednu djelatnost.

Kriteriji prihvatljivosti:

- planirana nepoljoprivredna djelatnost mora se odvijati na području jedinice lokalne samouprave u kojoj je sjedište poljoprivrednog gospodarstva, u naselju s najviše 5.000 stanovnika
- poljoprivredno gospodarstvo pripada ekonomskoj veličini iskazanoj u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu poljoprivrednog gospodarstva od najmanje 2.000 eura

- korisnik mora biti registriran, u skladu s nacionalnim zakonodavstvom, za specifičnu djelatnost koja je vezana uz planirano prihvatljivo ulaganje najkasnije do trenutka podnošenja zahtjeva za konačnu isplatu
- korisnik mora biti upisan u Upisnik poljoprivrednih proizvođača najmanje jednu godinu prije podnošenja Zahtjeva za dodjelu potpore
- potpora je ograničena na mikro i mala poduzeća
- pružatelji usluga trebaju uspostaviti knjigovodstvo ili odgovarajuću evidenciju sukladno nacionalnim propisima najkasnije do trenutka podnošenja zahtjeva za konačnu isplatu kako bi dokazali pružanje usluga trećim stranama.

Iznos javne potpore po investiciji iznosi od 3.500 eura do 200.000 eura s maksimalnim intenzitetom potpore od 70% prihvatljivog troška.

8. PRIJEDLOG OPĆINSKIH MJERA ZA POTICANJE RURALNOG RAZVOJA

Za provođenje ovog programa i ostalih aktivnosti vezanih za poljoprivrednu proizvodnju i ruralni razvoj Općina Konavle planira, u okviru raspoloživih sredstava, donijeti Program potpora ruralnom području. Programom će se utvrditi aktivnosti za koje će Općina dodjeljivati potpore male vrijednosti te kriterije i postupak njihovog dodjeljivanja. U okviru ovog poglavlja dajemo prijedlog poticajnih mjera.

Mjera 1. Potpora za uređenje i poboljšanje kvalitete poljoprivrednog zemljišta

Ova mjera je namijenjena za aktivnosti okrupnjavanja poljoprivrednih površina, uvođenja sustava za navodnjavanja poljoprivrednih površina te kupnju, građenje i opremanje staklenika i plastenika.

1.1. Okrupnjivanje poljoprivrednih površina

U okviru ove podmjere moguće je financirati aktivnosti sređivanja imovinsko-pravnih odnosa za poljoprivredno zemljište koje će se koristiti isključivo za primarnu poljoprivrednu proizvodnju i dopunske djelatnosti na poljoprivrednom gospodarstvu.

1.2. Uvođenju sustava za navodnjavanje poljoprivrednih površina

U okviru ove podmjere moguće je financirati izgradnju jednostavnih akumulacija i postavljanje sustava za navodnjavanje. Minimalne površine koje je moguće navodnjavati su 0,1 ha ili 0,05 ha zatvorenog prostora (plastenik/tunel).

1.3. Kupnja, građenje i opremanje plastenika i staklenika

U okviru ove podmjere moguće je financirati troškove kupnje i montaže konstrukcije te opreme za plastenike i staklenike.

Sve aktivnosti u okviru ove mjere (mjera 1) sufinancirat će se najviše 50% ukupnih troškova, ali ne više od 30.000,00 kn po korisniku.

Mjera 2. Potpora razvoju konkurentne poljoprivredne proizvodnje

U okviru ove mjere financirat će se kupnja višegodišnjeg bilja i certificiranog sadnog materijala te nabava mehanizacije, strojeva i opreme za obavljanje poljoprivredne djelatnosti. Najviše će se financirati 50% ukupnih troškova, ali ne više od 30.000,00 kn po korisniku.

Mjera 3. Potpora za očuvanje i proširenje stočnog fonda

U okviru ove mjere financirat će se kupnja stoke radi povećanja stočnog fonda i to slijedećih kategorija stoke: ovaca, koza, magaraca, goveda, peradi i pčela. Aktivnosti u okviru ove mjere sufinancirat će se najviše 50% ukupnih troškova, ali ne više od 30.000,00 kn po korisniku.

Mjera 4. Potpora za izgradnju, uređenje i opremanje objekata za preradu i prodaju vlastitih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Aktivnosti u okviru ove mjere sufinancirat će se najviše 50% ukupnih troškova, ali ne više od 30.000,00 kn po korisniku.

Mjera 5. Potpora za marketinške aktivnosti

U okviru ove mjere poticat će se dizajn logotipa, etiketa i ambalaže, dizajn i tisak promidžbenog materijala, izrada nove web stranice, promotivne kampanje, sudjelovanje proizvođača poljoprivredno-prehrambenih proizvoda na sajmovima te organizacija sajмова i manifestacija na području Općine Konavle. Aktivnosti u okviru ove mjere sufinancirat će se najviše 50% ukupnih troškova, ali ne više od 20.000,00 kn po korisniku.

Mjera 6. Potpora za prijavu dokumentacije za nacionalne i međunarodne fondove

U okviru ove mjere financiraju se izrada tehničke dokumentacije, financijske dokumentacije i prijavne dokumentacije za nacionalne i međunarodne fondove. Aktivnosti u okviru ove mjere sufinancirat će se najviše 50% ukupnih troškova, ali ne više od 20.000,00 kn po korisniku.

9. LITERATURA I IZVORI

- Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju, Sustav ARKOD, <https://www.apprrr.hr/arkod/>
- Državni zavod za statistiku, www.dzs.hr - pristup prosinac 2018..
- Izvješće o stanju u prostoru općine Konavle - Entasis d.o.o. u suradnji s IGH Urbanizam d.o.o, Studeni 2012. godine:
<http://www.zzpudnz.hr/LinkClick.aspx?fileticket=2XuIPNWkgEE%3D&tabid=234>
- Kalkulacije pokrića varijabilnih troškova poljoprivredne proizvodnje, www.savjetodavna.hr – pristup prosinac 2018 - veljača 2019.;
- Razvoj poljoprivrede i prerade poljoprivrednih proizvoda na području Općine Poličnik, Agrarno savjetovanje d.o.o., Zagreb, 2013.
- Janječić, Z. , Mužić, S. 2002. Tov pilića slobodnim načinom držanja. Krmiva. 45:2 71-75
- Popis stanovništva 2011. - Državni zavod za statistiku, www.dzs.hr
- Popis poljoprivrede 2003. - Državni zavod za statistiku, www.dzs.hr